ISSN 1231-8841

ŚWIAT NIERUCHOMOŚCI

Nr 10 Zima 1994/95

❑ **Kazimierz Kirejczyk**
Inwestor w kontaktach z bankiem

❑ **Henryk Walczewski**
ESCROW – wszystkie formalności przy jednym stole

❑ **Bogumił Tryjański**
Ceny transakcyjne w Krakowie

❑ **Radosław Nikiel**
O umowach najmu lokali mieszkalnych

❑ **Krzysztof Skalski**
Wspólnoty mieszkaniowe w Europie

❑ **Alice E. Ingerson**
Rewitalizacja w Bostonie

Komentarze • Sprawozdania i raporty • Lektury
Ogłoszenia • Zapowiedzi

KRAKOWSKI INSTYTUT NIERUCHOMOŚCI

Świat Nieruchomości
Pismo problemowe

Nr 10 Zima 1994/95

Wydawca
Krakowski Instytut Nieruchomości
Fundacja z siedzibą w Krakowie
31-002 Kraków, ul. Senacka 3
tel. (012) 22-31-28
fax: (012) 22-31-28
Bank: BPH Kraków VI Oddział 323431-19288-132-3
Ogłoszenia przyjmuje sekretariat Krakowskiego Instytutu Nieruchomości

Redaktor Naczelny
WŁADYSŁAW BRZESKI

Sekretarz Redakcji
Bogdan Rogatko

Zespół
Krzysztof Bojanowski
Krzysztof Skalski
Stanisław Maciejowski
Radosław Nikiel
Waldemar Pacławski
Emilia Walczewska

Rada Redakcyjna
Ewa BALCEROWICZ – Fundacja Naukowa CASE – Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych
Aleksander BÖHM – Krakowski Instytut Nieruchomości – Politechnika Krakowska
Władysław BRZESKI – Krakowski Instytut Nieruchomości – Fundacja Naukowa CASE
Henryk JĘDRZEJEWSKI – Ministerstwo Gospodarki Przestrzennej i Budownictwa
Leszek KAŁKOWSKI – Akademia Ekonomiczna w Krakowie – Instytut Gospodarki Mieszkaniowej – – Fundacja na Rzecz Kredytu Hipotecznego
Jan KOSCH – Krakowskie Towarzystwo Przemysłowe
Jacek ŁASZEK – Szkoła Główna Handlowa
Krzysztof SKALSKI – Krakowski Instytut Nieruchomości

Projekt okładki
Aleksander Pieniek

Skład, łamanie
Krakowski Instytut Nieruchomości

© Copyright by Krakowski Instytut Nieruchomości, Kraków 1995
All rights reserved. Wszystkie prawa zastrzeżone

ISSN 1231-8841

ŚWIAT NIERUCHOMOŚCI

Nr 10 Zima 1994/95

Od Redaktora 3

Kazimierz Kirejczyk
Zrozumieć partnera, czyli Inwestor w kontaktach z Bankiem 5

Henryk Walczewski
ESCROW - czyli wszystkie formalności przy jednym stole 9

Radosław Nikiel
O umowach najmu lokali mieszkalnych z czynszem regulowanym w świetle nowej ustawy..... 11

Bogumił Tryjański
Ceny transakcyjne w II półroczu 1994 r. w Krakowie 19

Krzysztof Skalski
Wspólnoty mieszkaniowe w świetle doświadczeń europejskich 23

Władysław J.Brzeski
Proces doradztwa nieruchomościowego 35

Henryk Walczewski
Rynek nieruchomości w Polsce - jak wiele trzeba jeszcze zmienić? 39

Ewa Kucharska-Stasiak
Szacowanie nieruchomości w Polsce w okresie międzywojennym 47

PRZEKŁADY

Alice S. Ingerson
Rewitalizacja w USA. Przykład Bostonu 53

SPRAWOZDANIA I RAPORTY

Andrzej Kalus
Działalność Polskiej Federacji Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych w 1994 r. 57

Waldemar Pacławski
Eurocities 61

GODNE ODNOTOWANIA 65
CO PISZĄ INNI 73
BIBLIOTEKA i CENTRUM INFORMACYJNE Krakowskiego Instytutu Nieruchomości 80

KRAKOWSKI INSTYTUT NIERUCHOMOŚCI

Fundacja z siedzibą w Krakowie

ul. Senacka 3, 31-002 Kraków, tel 012-22 31 28, fax: 012-22 31 28
Bank: BPH Kraków VI Oddział 323431-19288-132-3

Cele Krakowskiego Instytutu Nieruchomości:

1. Podejmowanie i wspieranie działalności służącej rozwojowi gospodarczemu Polski i ochronie środowiska.
2. Badania naukowe oraz działania dydaktyczne w zakresie problemów nieruchomości w ujęciu interdyscyplinarnym.
3. Przyczynianie się do wdrażania i upowszechniania pragmatycznych rozwiązań dotyczących problemów nieruchomości w warunkach gospodarki rynkowej.
4. Opracowanie programów i organizowanie doskonalenia kadr dla instytucji centralnych, samorządów terytorialnych i podmiotów gospodarczych.
5. Prowadzenie szerokiej współpracy i wymiany doświadczeń z instytucjami naukowymi i organizacjami gospodarczymi z zagranicy.
6. Świadczenie w pierwszej kolejności na rzecz założycieli Fundacji, po kosztach własnych, zleconych usług doradczych, konsultacyjnych oraz nadzoru realizacyjnego – dotyczących w szczególności planowania przestrzennego, budownictwa mieszkaniowego, humanizacji osiedli oraz koordynacji zamierzeń rozwoju Krakowa.
7. Doradztwo dla władz centralnych i samorządowych w specyficznych problemach Krakowa i makroregionu jak np. aktualizacja planów zagospodarowania przestrzennego w nowej strukturze własności, określenie strategii rozwoju i konkretnych inwestycji, kojarzenie i negocjacje z inwestorami.

Cele Krakowski Instytut Nieruchomości realizuje przez:

1. Uzyskiwanie i pomnażanie wartości środków pieniężnych i rzeczowych Fundacji oraz nabytych podczas działalności statutowej, również przez prowadzenie działalności gospodarczej.
2. Pomoc oraz usługi świadczone na rzecz podmiotów gospodarczych i innych jednostek zainteresowanych wykorzystaniem doświadczeń Fundacji.
3. Stymulowanie inicjatyw gospodarczych i rozwiązań legislacyjnych.
4. Doradztwo, promocję, działalność wydawniczą.
5. Organizowanie i ułatwianie współpracy środowisk naukowych, przedstawicielskich, samorządowych i gospodarczych.
6. Finansowanie kongresów, sympozjów i stypendiów naukowych, przyznawanie nagród dla osób i instytucji wyróżniających się w realizacji statutowych celów Fundacji.
7. Pośredniczenie w nawiązywaniu bezpośrednich kontaktów osobistych między osobami zajmującymi się zawodowo sprawami, które są przedmiotem prac Fundacji.
8. Propagowanie wiedzy o celach i zadaniach Fundacji zarówno w kraju jak i za granicą.

Od Redaktora

Reformy systemowe w Polsce ostatnich lat doprowadziły do znacznego zwiększenia roli nieruchomości w naszej gospodarce. Jednocześnie podejmowanie decyzji w sferze nieruchomości staje się bardziej złożone obejmując coraz większą liczbę podmiotów państwowych, komunalnych, spółdzielczych i prywatnych. Wszechstronność zmian o charakterze ustrojowym typu wolnorynkowego napotyka na dużą lukę wiedzy i orientacji w nowo powstających warunkach prawno-instytucjonalnych, przestrzennych, ekonomiczno-finansowych i technicznych. Powstaje więc pilna potrzeba stworzenia fachowego czasopisma o aktualnych problemach nieruchomości w ujęciu interdyscyplinarnym. *Świat Nieruchomości* ma służyć temu celowi.

Czytelników *Świata Nieruchomości* upatrujemy przede wszystkim wśród podmiotów podejmujących decyzje w sferze inwestycji, finansów, obrotu, zarządzania, jak również wśród rzeczoznawców i naukowców rozwiązujących problemy nieruchomości oraz podmiotów państwowych i samorządowych tworzących regulacje instytucjonalno-prawne i przestrzenne dla funkcjonowania gospodarki nieruchomościami.

Dominującym wątkiem problemowym w niniejszym numerze jest - mówiąc najogólniej - **rozwój i rewitalizacja miast polskich w oparciu o bogate i różnorodne doświadczenia zachodnie, a w szczególności amerykańskie.**

Kazimierz Kirejczyk, wybitny ekspert z Biura Projektu Finansowania Budownictwa Mieszkaniowego , radzi potencjalnym inwestorom na rynku mieszkaniowym, w jaki sposób starać się uzyskać kredyt ze środków Funduszu Hipotecznego. Dla kontrastu - ale i przykładu godnego naśladowania - **Henryk Walczewski** opisuje jedno z podstawowych narzędzi gry rynkowej w Stanach Zjednoczonych zwane ESCROW. Jest to usługa polegająca na załatwieniu wszystkich formalności związanych z zakupem i sprzedażą nieruchomości "przy jednym stole". Natomiast Bogumił Tryjański, wiceprezes Zarządu MSPON oraz ostatnio FPPON i właściciel biura "Portal", w oparciu o publikowane przez członków Stowarzyszenia ceny transakcyjne próbuje określić wartość zbywanych i wynajmowanych nieruchomości na terenie Krakowa. To bardzo ciekawa i pouczająca analiza.

W połowie roku 1994 weszły w życie dwie fundamentalne dla rozwoju rynku mieszkaniowego ustawy. Ustawę o najmie lokali mieszkalnych z dn. 2 lipca komentuje **Radosław Nikiel**, podając przykład kilku wersji umowy najmu, gdzie możliwość swobodnego kształtowania stosunku najmu jest najbardziej ograniczona przez ustawodawcę. Ustawę o

własności lokali z dn. 24 czerwca konfrontuje z analogiczną ustawą francuską **Krzysztof Skalski**; w sposób niezwykle szczegółowy i kompetentny opisuje funkcjonowanie wspólnoty mieszkaniowej we Francji, mając nadzieję, że pomoże to ukierunkować prace nad modyfikacją mocno niedoskonałej ustawy polskiej. **Artykuł ważny i pożyteczny szczególnie dla właścicieli i zarządców nieruchomości mieszkalnych.**

Władysław J. Brzeski kontynuuje problematykę nieruchomościowego doradztwa, **H. Walczewski** skupia się na instytucjonalno-prawnych podstawach rynku nieruchomości, a **Ewa Kucharska-Stasiak** przypomina, jak i jakimi metodami szacowano nieruchomości w okresie międzywojennym. Z prasy zachodniej postanowiliśmy w całości lub streszczeniach udostępnić Państwu te teksty, w których porusza się zagadnienie rewitalizacji miast i ochrony środowiska w kontekście inwestycji budowlanych, a także planowania wielkomiejskiego.

W dziale SPRAWOZDANIA I RAPORTY znajdziecie Państwo m.in. informację o działalności Polskiej Federacji Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych, a w rubryce GODNE ODNOTOWANIA o nowo wybranych władzach Federacji Polskich Pośredników w Obrocie Nieruchomościami, studiach podyplomowych oraz planowanej w czerwcu wielkiej i niezwykle prestiżowej Konferencji Stowarzyszeń Pośredników z krajów Europy Środkowej i Wschodniej. Numer zamyka już tradycyjnie: Biblioteka i Centrum Informacji przy naszym Instytucie.

Życzymy miłej, a przede wszystkim pożytecznej lektury i zapraszamy do działu Reklam. Pragniemy podkreślić, że poszerza się stale krąg odbiorców i Czytelników Świata Nieruchomości. Warto więc rozwijać budowanie marki swej firmy również na naszych łamach. A jak to robić, możecie Państwo dowiedzieć się ze streszczenia artykułu zamieszczonego w "Real Estate Professional" (CO PISZĄ INNI).

Kazimierz Kirejczyk

Zrozumieć partnera
czyli Inwestor w kontaktach z Bankiem

Biuro Projektu Finansowania Budownictwa Mieszkaniowego (BPFBM) utworzone zostało w 1991 roku w celu wspierania przygotowania i wdrożenia programu finansowania budownictwa mieszkaniowego. Program ten powstał dzięki współpracy Rządu Polskiego z Bankiem Światowym. Biuro skupia specjalistów z różnych dziedzin, świadczących bezpłatną pomoc inwestorom zainteresowanym uzyskaniem kredytu na inwestycje mieszkaniowe ze środków Funduszu Hipotecznego.
W niniejszym artykule zawarte zostały uwagi i spostrzeżenia, które mają na celu ułatwienie inwestorowi zrozumienia punktu widzenia banku, a przez to przygotowanie odpowiedzi i argumentów na pytania i zastrzeżenia jakie bank może mieć podczas analizowania wniosku kredytowego.

Przede wszystkim inwestor musi pamiętać, że bank pomimo swojej biurokratycznej struktury nie jest urzędem. Oznacza to, że decyzja podejmowana przez bank nie ma charakteru automatycznego lecz jest rezultatem zarówno procesu decyzyjnego wewnątrz banku jak i negocjacji z klientem.

O ile dla inwestora podstawowym kryterium sensowności danej inwestycji jest to czy i jaki zysk może ona przynieść, to punkt widzenia banku i znaczenie problemów są dla instytucji bankowej nieco odmienne. Podstawowe pytanie, na które musi umieć odpowiedzieć inwestor w banku to: w jaki sposób zostanie spłacony kredyt budowlany i jakie jest ryzyko, że tak się nie stanie.

Jakkolwiek istotne dla banku jest także i to, jakie zabezpieczenie daje inwestor bankowi na wypadek niespłacenia kredytu, to należy pamiętać, że przejmowanie nieruchomości lub majątku przedsiębiorstw nie jest celem działania normalnych banków, przeciwnie - powoduje dodatkowe problemy i koszty. Źródłem funduszy potrzebnych na spłatę kredytu ma być finansowana inwestycja.

Inwestor musi być przygotowany na poparcie swojej odpowiedzi odpowiednimi opracowaniami i dokumentami. Jednym z takich opracowań jest analiza rynku, której zadaniem jest wykazanie, że istnieje popyt na przewidziane do realizacji jednostki mieszkalne, jak również przewidziane do realizacji w obrębie danej inwestycji pomieszczenia handlowo-usługowe i garaże, przy czym poprzez popyt należy rozumieć odpowiednią liczbę klientów, którzy dysponują udokumentowanymi zasobami finansowymi i wolą nabycia budowanych jednostek. Może to dotyczyć zarówno firm prywatnych jak i spółdzielni, coraz częściej bowiem niewielkie spółdzielnie planują inwestycje, w ramach których mieszkania mają być sprzedane na wolnym rynku, a nie tylko wśród członków danej spółdzielni.

Z reguły wniosek kredytowy składany jest w takiej fazie realizacji inwestycji, gdy akcja

KAZIMIERZ KIREJCZYK - jest koordynatorem Zespołu Współpracy z Inwestorami przy Biurze Projektu Finansowania Budownictwa Mieszkaniowego.

marketingowa jest już poważnie zaawansowana, zaś ilość przedsprzedanych mieszkań bliska lub przekraczająca wymagane minimum 60%. Dla banku ważne jest jak przebiega dotychczasowa sprzedaż, ile mieszkań sprzedawano w poszczególnych miesiącach, ilu było zainteresowanych, którzy zrezygnowali po uzyskaniu wstępnych informacji, czy i ilu było takich, którzy wycofali się z przedsięwzięcia już po podpisaniu umowy. Ważne jest także, jakie czynniki miały wpływ na sprzedaż: czy zwiększała się ona po ogłoszeniach w prasie lub radio, jakie inne formy reklamy i promocji prowadził inwestor lub ktoś inny w imieniu inwestora (wyspecjalizowane agencje pośrednictwa).

Skoro kredyt budowlany musi zostać spłacony z funduszy uzyskanych ze sprzedaży poszczególnych jednostek, podstawowym problemem jest wykazanie, że wszystkie jednostki zostaną sprzedane w planowanym terminie.

Pomocne jest także porównanie popytu na podobne inwestycje realizowane w niedawnym czasie w podobnej lokalizacji. Oczywiście istotne jest także, czy rozpatrywana inwestycja jest porównywalna nie tylko pod względem cen za metr kwadratowy mieszkania, ale także czy w ramach tej ceny podobny był standard wykończenia mieszkań, technologia budowy, dodatkowe udogodnienia (np. wbudowane garaże, dźwigi), charakter zabudowy (zamknięty charakter osiedla zwiększający poczucie bezpieczeństwa, balkony, tarasy i loggie itp.), a zwłaszcza lokalizacja (brak hałasu i zanieczyszczeń, bezpieczeństwo, wygodny dojazd itp.). Kompleksową analizę tych elementów zawiera zazwyczaj wycena nieruchomości, wykonana przez rzeczoznawcę. Na podstawie takiej analizy inwestor może przedstawić bankowi zakładany harmonogram przyszłej sprzedaży.

Omawiając kwestię przedsprzedaży warto zwrócić uwagę, że wymóg osiągnięcia poziomu 60% przedsprzedanych mieszkań otwiera inwestorom możliwość wybudowania ok. 40% mieszkań z kredytu budowlanego. Teoretycznie jest to atrakcyjna możliwość rzucenia na rynek wybudowanych, wykończonych lub prawie wykończonych mieszkań, które w takim przypadku, zwłaszcza w końcowych miesiącach roku, mogą być sprzedane za cenę wyższą niż ta, jaką można uzyskać przy umowie przedsprzedaży i ratalnych wpłatach. Oferta ta adresowana jest do firm prywatnych, które oprócz samej nieruchomości mogą przedstawić dodatkowe zabezpieczenie kredytu.

Natomiast w przypadku spółdzielni lub innych organizacji z zamkniętą liczbą członków (np. spółka prawa handlowego), bank może zażądać od inwestora udokumentowania nabywców, na ilość mieszkań znacznie przekraczającą 60%. Jak już wspomniano o tym wcześniej, można się spodziewać, że bank zażąda zwiększenia poziomu przedsprzedaży zwłaszcza wówczas, gdy istnieją uzasadnione wątpliwości co do popytu na budowane mieszkania, a więc w przypadkach gdy np. cena mieszkań przekracza średnią cenę podobnych mieszkań w danej okolicy, lokalizacja obiektu jest mało atrakcyjna, spółdzielnia ma mniejszą ilość członków niż liczba budowanych mieszkań, inwestycja realizowana jest w nietypowej technologii bądź według niekonwencjonalnego projektu architektonicznego.

Dla banku będzie także istotne, jak sformułowana została umowa z nabywcami: Na jakich warunkach klient może wycofać się z umowy i uzyskać zwrot zainwestowanych środków? Czy i w jaki sposób środki te będą waloryzowane? Czy inwestor ma możliwość wstrzymania wypłaty środków do czasu znalezienia kolejnego nabywcy na dane mieszkanie? Czy istnieje symetria pomiędzy umowami z nabywcami i umową (umowami) z wykonawcą, np. jeśli umowa z wykonawcą zawiera klauzulę określającą sposób zwiększania wynagrodzenia wykonawcy, to czy umowy z nabywcami przewidują możliwość wzrostu ceny mieszkań w proporcjonalny sposób. Także ewentualne kary umowne, naliczane wykonawcy przez inwestora, muszą być wystarczające, aby pokryć ewentualne kary umowne płacone poszczególnym klientom.

Następnym istotnym problemem, z którym spotka się inwestor w kontaktach z bankiem, jest kwestia wypłacalności lub wiarygodności finansowej nabywców zarówno kupujących w całości za

gotówkę jak i pragnących skorzystać z kredytu hipotecznego. W przypadku nabywców deklarujących gotowość wpłacenia całej kwoty gotówką wiarygodność można udokumentować regularnym dokonywaniem przez nich wpłat (bądź też zgodnie z harmonogramem) np. do wysokości 50% kosztów budowy oraz dodatkowo, informacją o bieżących zarobkach nabywców. W przypadku osób, które pragną skorzystać z kredytu hipotecznego, bank będzie wymagał przedłożenia kompletnej dokumentacji o dochodach i sytuacji rodzinnej nabywców oraz o ewentualnym zadłużeniu. Rozumowanie banku jest w tej sytuacji następujące: łączny udokumentowany dochód rodziny - liczba osób w rodzinie x wskaźnik miesięcznych kosztów utrzymania jednej osoby w danym regionie - stałe koszty typu opłat za mieszkanie = nadwyżka, jaką rodzina może przeznaczyć na obsługę kredytu. Wskaźnik wielokrotności dochodu rodziny (25-27 razy) może mieć jedynie charakter orientacyjny przy określaniu wielkości kredytu, jaki bank może zaoferować. Inwestor musi mieć świadomość i przekazać to swoim nabywcom, że kredyt hipoteczny jest rezultatem indywidualnej umowy z konkretnym klientem. Może zdarzyć się to tak, że osoby o identycznych zarobkach uzyskają kredyt o zupełnie odmiennych wysokościach, albo że jednej z nich bank odmówi kredytu.

W dotychczasowej historii naszego programu kwestia wypłacalności nabywców była często przyczyną opóźnień w procesie akceptacji wniosku kredytowego: część wniosków nabywców ubiegających się o kredyt hipoteczny była albo odrzucana przez bank, albo też bank oferował im niższe niż oczekiwali kredyty i musieli oni dopłacić większe kwoty gotówką. W niektórych przypadkach część nabywców musiała wycofać się nie mogąc sprostać wymaganiom, zaś inwestor musiał poszukiwać nowych nabywców. Ze zrozumiałych względów w korzystniejszej sytuacji byli wówczas ci inwestorzy, którzy dysponowali czymś w rodzaju listy oczekujących, tzn. kolejki chętnych do zastąpienia osób rezygnujących z mieszkań. Było to jednak możliwe tylko w przypadku najbardziej atrakcyjnych inwestycji

Typowym problemem inwestorów byli nabywcy, którzy mieli trudności z udokumentowaniem regularnych, wysokich przychodów, pomimo widocznych zewnętrznych przejawów zamożności. Dotyczyło to zwykle osób prowadzących działalność gospodarczą na własny rachunek, deklarujących w rocznych zeznaniach podatkowych minimalne zyski lub straty. Jedyną odpowiedzią na pytania takich klientów może być: ten program nie jest przeznaczony dla osób unikających płacenia podatków, program ten angażuje środki budżetowe, pochodzące od podatników i adresowany jest do tych, którzy nie ukrywając swoich dochodów, pragną przeznaczyć je na poprawę swoich warunków mieszkaniowych.

Jak już wspomniano wyżej, bank oprócz sprawdzenia czy realizacja inwestycji według przyjętych założeń jest możliwa i racjonalna, wymaga także zabezpieczenia kredytu poprzez dokonanie wpisu w księdze wieczystej nieruchomości, na której realizowana jest inwestycja. Stąd podstawową sprawą przed zakupem nieruchomości przez inwestora jest sprawdzenie, czy dana nieruchomość ma założoną księgę wieczystą i czy nie jest ona obciążona innym zadłużeniem. Często inwestor zamierza zrealizować na danej nieruchomości duże przedsięwzięcie w kilku etapach, finansowanych na podstawie odrębnych umów kredytowych. Wskazane jest w takich przypadkach podzielenie nieruchomości na takie części, aby każdy etap był zlokalizowany na gruncie posiadającym odrębną księgę wieczystą. daje to np. w przyszłości możliwość łatwiejszego skorzystania z kredytów z różnych banków. Ponadto warto pamiętać, że banki ostrożnie podchodzą do większych przedsięwzięć i racjonalne etapowanie inwestycji może ułatwić uzyskanie kredytu, nawet wówczas, gdy inwestor jest przekonany, że o kredyt na kolejne etapy będzie starał się w tym samym banku.

Zabezpieczeniem kredytu wypłacanego w transzach jest nie tylko sama działka, ale także budowane na niej obiekty. Stąd znaczenie dla banku mają każdorazowe inspekcje na placu budowy przed wypłatą kolejnej transzy kredytu. Natomiast jeszcze przed podpisaniem umowy o kredyt, bank wymaga ekspertyzy niezależnego rzeczoznawcy określającej jaką wartość rynkową będzie miał budynek oraz jego poszczególne elementy po wybudowaniu. Wycena ta nie będzie powtórzeniem kosztorysu, wręcz przeciwnie, będzie opierała się na analizie aktualnej i przewidywanej sytuacji na rynku nieruchomości w danej miejscowości. Może się okazać, że suma nakładów planowanych do poniesienia na daną inwestycję przekroczy oszacowaną przez rzeczoznawcę wartość rynkową. W takim przypadku bank, aby zapewnić właściwe

zabezpieczenie dla swojej pożyczki, zażąda od inwestora zwiększenia udziału własnego powyżej poziomu 25% łącznych kosztów inwestycji.

Kolejnym kryterium oceny inwestora jest jego wiarygodność, zarówno finansowa jak i profesjonalna. Chodzi tu o wykazanie jaka była dotychczasowa historia kredytowa firmy. W przypadku nowych firm, nie posiadających historii kredytowej, istotne jest doświadczenie zawodowe osób kierujących firmą i dokonania firmy w dziedzinie objętej finansowaniem.

Doświadczenie zawodowe najlepiej udokumentować listą podobnych przedsięwzięć zrealizowanych bądź przez firmę ubiegającą się o finansowanie, bądź przez inne firmy, w których dotychczas zatrudnieni byli właściciele lub osoby kierujące firmą. Pomocna będzie lista firm i osób, które udzielić mogą referencji.

Na koniec warto krótko opisać tryb pracy banku nad wnioskiem kredytowym. Najpierw wniosek trafi do inspektora, który został przeszkolony w zakresie udzielania kredytów z Funduszu Hipotecznego. Po dokonaniu wstępnej oceny wniosku inspektor powinien sformułować zastrzeżenia, pytania i listę dodatkowych dokumentów, które niezbędne będą do pełnej oceny wniosku. Po uzupełnieniu tych danych, zwykle inwestycja analizowana jest także przez specjalistę z zakresu budownictwa i po pozytywnej opinii trafia na posiedzenie komitetu kredytowego. Po pozytywnej decyzji zwykle w dużych bankach są one jeszcze akceptowane na szczeblu regionu, a następnie przesyłane do akceptacji Bud-Banku, gdzie procedura przeglądu inwestycji jest podobna jak w banku uczestniczącym.

Jak z tego wynika, procedura akceptacji wniosku kredytowego jest dość złożona i w związku z tym czasochłonna. W interesie inwestora jest więc jak najwcześniejsze rozpoczęcie kontaktów z bankiem o możliwie wczesne złożenie wniosku kredytowego.

Oczywiście, banki obecnie uczestniczące w programie znacznie różnią się od siebie. Są banki bardzo duże, z wielostopniowym procesem podejmowania decyzji. Są także banki niewielkie, które wprawdzie są w stanie podjąć decyzję w krótszym czasie, ale z racji niewielkiego kapitału są skłonne udzielać relatywnie niewielkich kredytów. Poszczególne banki z oczywistych względów zainteresowane określonymi regionami i miastami mogą także mieć swoje preferencje co do typu inwestora (prywatny, spółdzielczy) albo charakteru i wielkości inwestycji. **Dlatego wskazany jest możliwie jak najwcześniejszy kontakt z bankiem w celu uzyskania wstępnej opinii o planowanym przedsięwzięciu.**

Rozważając ewentualność nawiązania współpracy z bankiem warto wziąć pod uwagę, że w miarę spadku stóp procentowych ilość firm chętnych do skorzystania z kredytu znacznie wzrośnie. Wówczas banki będą preferować firmy, które już współpracowały z bankiem i w terminie przewidzianym umową spłaciły swoje zadłużenie. Warto już dziś pomyśleć o budowaniu takiej historii kredytowej firmy, nawet startując od stosunkowo niewielkiego udziału kredytu w finansowaniu przedsięwzięcia.

Zdecydowanie odradzać należy wyczekiwanie ze złożeniem wniosku kredytowego do momentu, gdy w kasie firmy zabraknie pieniędzy, a wykonawca zacznie straszyć inwestora karami umownymi.

Henryk Walczewski

ESCROW – czyli wszystkie formalności przy jednym stole.

Instytucje rozwiniętego rynku nieruchomości

Autor w kilku kolejnych artykułach proponuje zapoznanie się z tymi narzędziami gry rynkowej, które zdominowały amerykański rynek nieruchomości, u nas zaś są jeszcze mało znane.

Są kraje, gdzie rozwój gospodarczy harmonijnie odbywa się od wielu dziesiątek lat. W efekcie można zaryzykować twierdzenie, że za jakiś czas i nasz kraj osiągnie taki stopień rozwoju, jaki już dzisiaj obserwujemy w bogatej Europie Zachodniej czy USA. W dziedzinie nieruchomości rynek amerykański jest niekwestionowanym liderem. Wynika to ze wszelkich danych statystycznych, jak wielkość powierzchni mieszkalnej przypadającej na statystycznego Amerykanina, liczba sprzedawanych i nabywanych nieruchomości, oraz średni czas w którym statystyczna nieruchomość zmienia właściciela. Dlatego bez większej przesady można uznać amerykański rynek nieruchomości za przodujący w świecie, a sprawdzone na tym rynku doświadczenia uznać za godne rozpatrzenia wzorce.

Escrow - wszystkie formalności przy jednym stole

Genezą *escrow* jest kupowanie nieruchomości na kredyt hipoteczny. W gruncie rzeczy *escrow* to nic innego jak równoczesne rozliczenie nabywcy i zbywcy nieruchomości, banku udzielającego kredytu (wraz z ustanowieniem dla niego hipoteki), dokonujące się w chwili podpisania umowy notarialnej przenoszącej własność. Ponieważ do zapłacenia pozostają jeszcze należności dla pośredników, rzeczoznawców, prawników, trzeba rozliczyć nadpłacone przez nabywcę podatki, opłaty lokalne i inne - nabywcy nieruchomości chętnie pozbywają się tych obowiązków powierzając je właśnie *escrow*. Ocenia się, że przynajmniej 40 milionów Amerykanów ustanowiło swoje hipoteki korzystając z jego pomocy.

Escrow - to usługa polegająca na załatwieniu wszystkich formalności związanych z zakupem i sprzedażą nieruchomości przy jednym stole, w ciągu parunastu minut.

Ta lapidarna definicja trafnie oddaje istotę rzeczy, jaką jest wyręczenie stron umowy w wypełnianiu uciążliwych i czasochłonnych formalności. Nie może jednak w pełni oddać złożoności procesu, który wymaga głębszego objaśnienia.

Escrow - jako węzeł prawny

Escrow jest dobrowolną umową pomiędzy kredytobiorcą a udzielającym kredytu. Nawiązanie tej umowy jest korzystne dla otrzymującego kredyt, ponieważ kredytodawca preferuje gwarancje i zabezpieczenie kredytu uzyskane przez *escrow*.

HENRYK WALCZEWSKI - Sędzia Sądu Gospodarczego w Krakowie. Zajmuje się zagadnieniami prawnymi związanymi z powstawaniem, przechowywaniem i udostępnianiem informacji, w szczególności w wymiarze interdyscyplinarnym.

W efekcie możliwe jest nawet uzyskanie niższego oprocentowania kredytu, czym zapewne należy tłumaczyć fakt, że większość kredytobiorców zdolnych do uzyskania kredytu samodzielnie wybiera jednak *escrow*. Sama usługa *escrow* jest z reguły wykonywana przez wyspecjalizowaną firmę (np. Stewart Title).

W USA *escrow* nie posiada jednolitej regulacji prawnej, za to szczegółowo zostały unormowane pewne zagadnienia, wchodzące w skład tej usługi. To samo można powiedzieć o stosunku prawnym między kredytodawcą a kredytobiorcą i wykonującym usługę.

W chwili zawierania umowy kupna i sprzedaży nieruchomości pozostaje do uregulowania wiele różnych należności na rzecz osób trzecich mających stosunek prawny do nabywcy lub sprzedawcy, ale nie do kredytodawcy. Należności te są jednak objęte zakresem *escrow*, ponieważ w istotny sposób wpływają na zdolność kredytową kredytobiorcy. W tej sytuacji wykonujący obsługę *escrow* w imieniu sprzedającego reguluje wspomniane należności, odpowiadać więc musi przed nim za rzetelne i kompletne (bez pominięcia żadnego z wierzycieli) dokonanie rozliczenia.

Należności powstające w wyniku umowy sprzedaży nieruchomości są jednorazowe albo wiążą się ze stałą obsługą kredytu. Pierwszy rodzaj to należności biegłych rzeczoznawców, notariusza, prowizja banku, należność główna dla sprzedawcy i rozliczenie nadpłaconych przez niego podatków i ubezpieczeń, etc. To rozliczenie ma charakter jednorazowy i na tym rola *escrow* może się zakończyć. Kiedy jednak *escrow* obejmować będzie spłatę kredytu, wtedy do rat kredytu dolicza się stałe opłaty np. związane z kosztami ubezpieczenia nieruchomości, ewentualnie także inne. W ten sposób kredytobiorcy pozostaje wnoszenie ustalonych rat, resztę operacji wykonuje za niego *escrow*.

Zasady funkcjonowania *escrow*

Jak wyżej wspomniano, *escrow* może być operacją jednorazową albo stałym zobowiązaniem łączącym kredytobiorcę z kredytodawcą. Całą sprawę niezwykle komplikuje fakt, że zobowiązania kredytowe i hipoteczne są przedmiotem obrotu na tzw. wtórnym rynku. Zajmują się tym specjalne fundusze, jak Fannie Mae i Freddie Mac. Ponadto hipoteki ubezpiecza się np. przez FHA (Federal Housing Administration), lub otrzymuje gwarancje np. od VA (Veteran Affairs).

Należy sobie również wyobrazić, że często poprzez *escrow* dokonuje się zamiany nieruchomości, nierzadko pomiędzy różnymi stanami USA, co przynosi nieznaną w Polsce sytuację, kiedy sprzedający i kupujący podlegają różnym prawom stanowym.

W Polsce *escrow* już dzisiaj mogłoby mieć szanse powodzenia, przeszkodę stanowi jednak brak odpowiedniego kapitału i niezbędnych instytucji kapitałowych, jak np. funduszy hipotecznych. Ten rodzaj usług i instytucji rynkowych jest bardzo wymagający w stosunku do otoczenia instytucjonalno - prawnego, bez którego nie może funkcjonować. Także publiczne usługi prawne, jak np. obsługa w sądach hipotecznych, nie pozwalają jeszcze na wprowadzenie *escrow* na rynek polski. Należy jednak mieć nadzieję, że stan ten rychło ulegnie zmianie.

Usługi *escrow* świadczą wyspecjalizowane firmy. W praktyce zorganizowanie takiego serwisu wymaga ogromnych nakładów organizacyjnych i finansowych. Nie jest też możliwe bez funkcjonalnego powiązania z siecią pośredników (za pomocą systemu MLS) i systemem bankowym. Aby takie przedsięwzięcie było opłacalne, musi być skomputeryzowane i obsługiwać dziesiątki tysięcy transakcji dziennie. Na terenie całych Stanów Zjednoczonych tak właśnie jest i w ten rodzaj biznesu zainwestowano już ogromne kwoty.

W następnych artykułach zostaną przedstawione:
- zasady funkcjonowania amerykańskich pośredników w obrocie nieruchomościami, łączących się w sieci MLS, czyli oferowania wielokrotnego
- zasady ubezpieczania tytułów własności (Title Insurance).

Radosław Nikiel

O umowach najmu lokali mieszkalnych z czynszem regulowanym

w świetle nowej ustawy o najmie z dn. 2 lipca 1994

Artykuł porusza problem kontraktowania w obrocie i eksploatacji nieruchomości na przykładzie wąskiej grupy umów najmu, gdzie możliwość swobodnego kształtowania stosunku najmu jest najbardziej ograniczona przez ustawodawcę.

Coraz donioślejszym zagadnieniem w obrocie i eksploatacji nieruchomości staje się kontraktowanie. O ile w przypadkach, gdy obligatoryjna jest forma aktu notarialnego, gdzie notariusz gwarantuje poprawność formalno-prawną umowy i w zakresie swojej usługi wpływa także na ukształtowanie wzajemnych uprawnień i obowiązków jej stron, to w pozostałych sytuacjach częstym jest, że strony umów ograniczają ich treść jedynie do elementów koniecznych lub jedynie w niewielkim zakresie nadają umowom zidywidualizowany charakter. A przecież każda umowa winna uwzględniać konkretne interesy stron, na które wpływ ma szereg czynników. Innymi słowy , nie jest wykorzystywany zakres pozostawiony do swobodnej regulacji przez strony umów. Praktyka innych krajów wskazuje na konieczność szerokiego uwzględniania interesów stron. Stąd np. umowy najmu w Stanach Zjednoczonych określają nawet takie kwestie jak ilość gwoździ, które najemca może wbić w ściany czy też możliwość przebywania zwierząt w lokalu. Na pozór wydaje się to zabawne, lecz w kontekście całej umowy jest uzasadnione. Z uwagi na brak kapitału i "kulejący" wciąż kredyt hipoteczny ważnym zagadnieniem może być w przypadku umów najmu lokali użytkowych sposób rozliczeń z tytułu czynszu i nakładów na lokal lub nieruchomość. Przykładów można byłoby mnożyć, dowodzą one jednak konieczności zasięgania porad osób czy firm wyspecjalizowanych przy sporządzaniu umów dla zagwarantowania osiągnięcia celów zamierzonych przy zawieraniu umowy.

Dlatego też nakładem Krakowskiego Instytutu Nieruchomości, przy współpracy z Eastern European Real Property Foundation, ukaże się w najbliższym czasie cykl publikacji dotyczących problematyki kontraktowania w obrocie i eksploatacji nieruchomości. Pomocnymi w opracowaniu tych zagadnień były wzory umów stosowane za granicą, gdzie sposób kontraktowania odnośnie nieruchomości został bardzo rozwinięty. Niniejszy artykuł to ledwie sygnalizacja problemu. Stanowi on w dalszej części przykładowe i wycinkowe ukazanie zagadnień z tym związanych, a dotyczących wąskiej grupy umów najmu, gdzie możliwość swobodnego kształtowania stosunku najmu jest najbardziej ograniczona przez ustawodawcę.

Nim jednak zostaną przedstawione szczegółowe zagadnienia związane z zawieraniem umów, których przedmiotem są lokale objęte czynszem regulowanym, kilka słów wypada poświęcić ustawie z 2 lipca 1994 r. o najmie lokali mieszkalnych i dodatkach mieszkaniowych, a także niektórym problemom związanym z jej stosowaniem.

Ustawa ta stanowi niewątpliwie ważny krok ku racjonalizacji w gospodarowaniu nieruchomościami, a w kontekście zmian gospodarczych w Polsce jest ich ważnym uzupełnieniem.

RADOSŁAW NIKIEL - prawnik, członek Zarządu Krakowskiego Instytutu Nieruchomości

Szkoda, że ujrzała ona światło dzienne tak późno, albowiem stracone lata nikomu nie przyniosły korzyści - tak Skarbowi Państwa, jak gminom, właścicielom nieruchomości, a nawet najemcom lokali. Sami najemcy, którzy w obawie przed gwałtownym wzrostem czynszów (choć stanowiły one zaledwie mały procent kosztów ponoszonych za najmem) sprzeciwiali się zmianom, w perspektywie wieloletniej poniosą z pewnością szkody. Każdy rok powodował bowiem postępującą degradację nieruchomości przeznaczonych na cele mieszkalne i konieczność pozyskania w przyszłości coraz większych środków na odtworzenie ilościowe i jakościowe zasobów mieszkaniowych.

Należy zdawać sobie sprawę, że ciężar nadrobienia straconych lat w ostatecznym rozrachunku spadnie przede wszystkim na najemców lokali, w tych oczywiście nieruchomościach, których sens ekonomiczny polega na wynajmowaniu, a nie zaspokajaniu własnych potrzeb właściciela. Regulacja czynszów może jedynie przedłużyć proces, osłabiając jego skutki społeczne, ale nie rozwiąże ostatecznie problemu. Dlatego też zadaniem ustawodawcy winno być nie wyłącznie ograniczanie czynszu, ale przede wszystkim stworzenie mechanizmów prowokujących racjonalizację kosztów eksploatacji nieruchomości. Do tego jednak potrzebna jest także odpowiednia świadomość właścicieli nieruchomości. Rozpowszechnianiu odpowiedniej wiedzy, a także pomocy w racjonalnej eksploatacji służyć powinny stowarzyszenia właścicieli nieruchomości, oparte jednak na nowych, wynikających z zasad gospodarki rynkowej, podstawach. Dotychczasowe formy działania takich stowarzyszeń związane były ściśle z sytuacją ustrojową w kraju i zmierzały przede wszystkim do obrony i ochrony prawa własności, powszechnie naruszanego przez państwo. Obecnie ich celem powinno być zapewnienie fachowego doradztwa ekonomicznego i prawnego, inicjowanie i podejmowanie wspólnych działań przez właścicieli, zmierzających do jak najbardziej efektywnego gospodarowania nieruchomościami.

Pomijając nowo wybudowane domy, zatarły się w znakomitej większości różnice między przedmieściami a centrami miast oraz standardem poszczególnych lokali i budynków. Degradacja następowała równomiernie. Regulatorem takich różnic winien być przede wszystkim czynsz. Do czasu jego pełnego uwolnienia naturalne procesy rynkowe, polegające na wyodrębnianiu drogich i tanich, o zróżnicowanym standardzie dzielnic miast, będą zahamowane. Lokale, przy zachowaniu podstawowego kryterium jakim jest wysokość czynszu, winny być poszukiwane nie tylko ze względu na swoją wielkość , ale także standard i otoczenie. Obecne regulacje w tym zakresie zdają się nie inicjować w pełni takich procesów, a dodatkowym zagrożeniem jest presja wywierana przez najemców na gminy, zmierzająca do minimalizowania stawek czynszu.

Ustawa zawiera wiele niejasności i niekonsekwencji. W niektórych przypadkach prowadzi do większych ograniczeń aniżeli dotychczasowe przepisy.

Przykładem niech będzie z pozoru bardziej liberalne rozwiązanie, jakim jest dopuszczenie do posiadania przez najemcę kilku lokali. Prowadzić to może jednak w niektórych sytuacjach do naruszenia interesu właściciela, który może domagać się zapłaty jedynie czynszu regulowanego, a nie wolnego. W takich przypadkach ustawa winna bez wyjątku, który przewiduje w art.32 ust.2, dawać podstawę do wypowiedzenia najmu lub wykluczenia stosowania czynszu regulowanego. Omówienie jednak szczegółowych zagadnień związanych z nową regulacją wymaga całkowicie odrębnego opracowania.

Na tle nowej regulacji czynszowej, zaraz po jej wprowadzeniu, powstawać zaczęły problemy. Według stanowiska Ministerstwa Gospodarki Przestrzennej i Budownictwa, a w konsekwencji gmin, przyjęto, że opłaty dodatkowe w rozszerzonym zakresie, o których mowa w art.21 ustawy, mogą być pobierane dopiero od chwili wprowadzenia na terenie danej gminy stawek czynszu regulowanego. Powstaje pytanie: dlaczego? Stanowisko to w istocie nie zostało uzasadnione. Z przepisów ustawy wynika, że utrzymane zostały w mocy przepisy wykonawcze do poprzednio obowiązującego prawa lokalowego jedynie w zakresie ustalania wysokości czynszu, a zatem wysokości stawek, podstaw ich obniżenia lub podwyższenia (art.68 ust.2). Nie ma mowy w tym przepisie o utrzymaniu zasad opłacania innych świadczeń związanych z wynajmowaniem lokalu czy

też celów na jakie powinien być wydatkowany czynsz. Nie ma żadnych przeszkód, by opłaty te były pobierane od chwili wejścia w życie ustawy.

Inny problem, to tryb orzekania w sprawach ustalenia wysokości czynszu. Zasadą stało się - w świetle przepisów ustawy - że wszelkie spory związane ze stosunkiem najmu rozpoznawane są przez sądy, a nie organy administracji. Dotyczy to również rozstrzygania sporów czynszowych. Niezrozumiała jest zatem praktyka orzekania w tych sprawach, do czasu wprowadzenia stawek czynszu regulowanego na terenie gminy, przez administrację samorządową na terenie niektórych gmin. Jeżeli przyjąć, że droga administracyjna jest w tych sprawach wyłączona, to jedną z konsekwencji jest nieważność takich decyzji ex tunc (od chwili ich wydania).

Dalsza kwestia to cele, na które winien być przeznaczany czynsz oraz zakres świadczeń, od których pobierane są dodatkowe opłaty, poza czynszem. Wydaje się uzasadnionym objęcie tymi opłatami wszystkich tych świadczeń, które bezpośrednio służą korzystaniu z lokalu, urządzeń

Dlatego budzić może kontrowersje uchwała Rady Miasta Krakowa z dnia 24 stycznia 1995 r. w sprawie określenia stawek czynszu regulowanego za lokale mieszkalne.

w nim się znajdujących, przez jego lokatorów, a także tych świadczeń, które mają wpływ pośredni na możliwość korzystania z lokalu. Dotyczy to np. energii elektrycznej, z której lokatorzy korzystają wewnątrz lokalu, ale także na zewnątrz, co umożliwia im np. dojście do lokalu. Naliczanie tych opłat poza czynszem jest uprawnieniem wynajmującego, a po stronie najemcy ciąży obowiązek ich uiszczania za pośrednictwem lub bez pośrednictwa wynajmującego. Do takich świadczeń należeć mogą nie wymienione wprost w ustawie obowiązkowe przeglądy okresowe przewodów wentylacyjnych, ogrzewanie suszarni itp. Załącznik do tej uchwały określa m.in. koszty, które pokrywane mają być z czynszu regulowanego (bez wskazania czy przepisy te odnoszą się do budynków i lokali będących w mieszkaniowym zasobie gminnym czy też do wszystkich objętych czynszem regulowanym). Można postawić w tym miejscu zarzut sprzeczności tych postanowień z ustawą, która po pierwsze upoważnia gminy jedynie do ustalenia stawek czynszu regulowanego (art.26), a po drugie w sposób przykładowy wymienia zakres świadczeń opłacanych poza czynszem. Gminy mogą wpływać na treść stosunków najmu jedynie w zakresie wynikającym z ustawy, a więc wobec budynków i lokali nie stanowiących ich własności jedynie poprzez ustalenie stawek czynszu, natomiast kwestie czy, według jakich zasad i za jakie świadczenia najemca obowiązany jest ponosić opłaty dodatkowe, wynikają z ustawy i strony regulują je umownie, mając prawo odwołania się do rozstrzygnięcia przez sąd ewentualnych sporów na tym tle.

Na marginesie należy zaznaczyć występujący

Nienormalna byłaby sytuacja, w której np. właściciele lokali wyodrębnionych ponosiliby wyższe koszty eksploatacyjne, aniżeli najemcy opłaty z tytułu czynszu najmu podobnych lokali. Byłaby to sytuacja demoralizująca i podważająca sens ekonomiczny prawa własności nieruchomości przeznaczonej do wynajmu.

problem ustalania wysokości stawek czynszu regulowanego. Nie mogą one pozostawać w oderwaniu od realnych kosztów związanych z eksploatacją nieruchomości, co wydaje się oczywiste.

Wiele z poruszonych zagadnień wymagałoby szerszego omówienia, lecz nie są one zasadniczym przedmiotem niniejszego, krótkiego z konieczności opracowania.

Przechodząc do meritum, należy zaznaczyć, że umowy lokali objętych czynszem regulowanym w znacznym zakresie nie odbiegają od umów innych lokali mieszkalnych. Odmienna regulacja ustawowa dotyczy tylko niektórych kwestii związanych z kształtowaniem treści stosunku najmu. Stąd też załączony wzór dotyczy przede wszystkim tych odmienności oraz kwestii (oczywiście nie wszystkich), których nie reguluje ustawodawca, pozostawiając je do określenia wyłącznie przez

strony umowy. Pewna odmienność związana jest również z tym, że czynszem regulowanym objęte zostały m.in. lokale, co do których stosunek najmu trwa i powstał już wcześniej, tj. przed wejściem w życie ustawy o najmie lokali mieszkalnych.

Lokalami objętymi czynszem regulowanym są (art.25 ust.1):

- lokale tworzące mieszkaniowy zasób gminny (stanowiące własność gminy lub komunalnych osób prawnych lub spółek prawa handlowego utworzonych z udziałem gminy, bądź pozostające w samoistnym posiadaniu tych podmiotów - art.5 ust.1), przy czym jeżeli ich powierzchnia przekracza 80 m2, to gminy mogą stosować czynsz wolny,
- lokale stanowiące własność Skarbu Państwa, państwowych osób prawnych oraz osób prawnych prowadzących eksploatację budynków w celach niezarobkowych,
- art.56 ust.1 i 2 - lokale położone w budynkach stanowiących własność osób fizycznych i prawnych albo lokale stanowiące własność tych osób, jeżeli najem nawiązany został na podstawie decyzji o przydziale lub innego tytułu prawnego przed wprowadzeniem w danej miejscowości szczególnego trybu najmu lub publicznej gospodarki lokalami (do 31 grudnia 2004 r.).

W poniższym wzorze umowy przedstawione zostały propozycje postanowień umowy, także w ujęciu wariantowym, choć nie wyczerpującym wszystkich możliwości, omówionych pokrótce poniżej.

Należy określić jaki jest obecnie wzajemny stosunek wynajmującego i najemcy (rozważania dotyczą wyłącznie lokali objętych czynszem regulowanym). Mogą mieć miejsce dwie sytuacje w chwili wejścia w życie ustawy:

a/ najemca posiada decyzję o przydziale lokalu i nie zawierał żadnych umów z wynajmującym,

b/ oprócz decyzji o przydziale, strony zawarły umowę najmu, uzupełniając tym samym treść wiążącego ich stosunku najmu lub też wyłącznym tytułem prawnym do lokalu jest umowa.

W pierwszym przypadku istnieje wręcz konieczność zawarcia umowy między stronami, zaś w drugim przypadku prawdopodobnie część postanowień wcześniejszej umowy okaże się nieważna w obecnym stanie prawnym, a pozostałe mogą w części lub całości wymagać nowych ustaleń.

W tej ostatniej sytuacji strony będą dokonywać zatem zmiany dotychczasowej umowy. Dlatego, jeżeli strony ustaliły wcześniej, że zmiany umowy wymagać będą formy pisemnej lub innej szczególnej, to dla ważności takiej zmiany, konieczne jest zachowanie tej formy. Zastosowanie mogą mieć również wcześniejsze postanowienia o sposobie wypowiadania warunków najmu.

O ile jednak strony nie zawierały wcześniej żadnych umów, to powstaje pytanie, jaki charakter ma mieć zawarta między nimi umowa. Stosunek najmu przecież istnieje między stronami, a umowa ma na celu jedynie wzbogacenie i dopełnienie jego treści. A zatem może ona mieć w części jedynie charakter deklaratoryjny, potwierdzający istnienie stosunku najmu i jego dotychczasowej treści, a w części konstytutywny, modyfikując dotychczasowe uprawnienia i obowiązki stron lub wprowadzając nowe.

Strony umowy winny określić jej przedmiot (lokal z przynależnościami). Wraz z określeniem przedmiotu umowy strony winny stwierdzić istniejący stan techniczny i wyposażenia lokalu, a to celem uniknięcia w przyszłości sporów na tym tle, np. w związku z rozliczeniami przy rozwiązaniu umowy najmu. Zasadą było w przeszłości nieczynienie tego rodzaju opisów, lecz w obecnych warunkach nabiera to szczególnego znaczenia.

Do istotnych elementów umowy należy określenie czynszu najmu. W związku ze zmianą regulacji w tym zakresie, wynikającą z wejścia w życie ustawy o najmie lokali mieszkalnych, rysują się pewne wątpliwości - od kiedy najemcy zobowiązani zostają do uiszczania czynszu regulowanego (od chwili wejścia w życie stosownej uchwały rady gminy, czy w drodze wypowiedzenia dotychczasowego czynszu)? Ustawa nie przesądza tej kwestii wprost. Stanowi jedynie o utrzymaniu dotychczasowych stawek czynszu do czasu wprowadzenia czynszu regulowanego na terenie danej gminy. Zasadniczym jest pytanie, czy czynsz "urzędowy" powinien być objęty wypowiedzeniem? Za twierdzącą odpowiedzią przemawia to, że stawki czynszu regulowanego mają charakter maksymalny, a nie sztywny. Z drugiej zaś strony, z chwilą wprowadzenia stawek czynszu regulowanego na terenie gminy powstałaby próżnia, gdyż przestają z tą chwilą obowiązywać stawki czynszu "urzędowego". Wydaje się, że dopuszczalne jest automatyczne (bez wypowiedzenia) wprowadzenie do umowy najmu stawek czynszu regulowanego, przy czym najemcy mogą na zasadach wynikających

z ustawy, zaskarżyć ich wysokość i skierować sprawę na drogę postępowania sądowego. Nie może natomiast budzić wątpliwości, że kolejne zmiany wysokości czynszu regulowanego, nawet związane ze zmianą jego stawek, wymagają wypowiedzenia warunków najmu w tym zakresie. Okres wypowiedzenia nie może być krótszy niż 3 miesiące (art.23 ust.2). Strony mogą zastrzec w umowie dłuższy okres. Dalsze kwestie związane z czynszem to m.in. skutki jego nieuiszczania: możliwość wypowiedzenia najmu (art.32 ust.1 pkt 2) ,lub nieterminowej zapłaty czynszu: możliwość naliczania odsetek ustawowych lub umownych.

W związku z czynszem należy zaznaczyć, że strony mogą określić termin i miejsce (sposób) jego płatności. W braku takich postanowień stosować się będzie ogólne zasady (art.22 ust.1).

W umowie winny znaleźć się postanowienia dotyczące zakresu, wysokości, sposobu i terminu uiszczania opłat dodatkowych.

Zagadnieniem wykraczającym poza ramy niniejszego opracowania jest omówienie stron umowy i ich reprezentacji.
Jak zostało już wcześniej powiedziane, ustawodawca pozostawił tę kwestię do regulacji umownej, określając jedynie ogólnie zakres świadczeń, za które najemca obowiązany jest ponosić dodatkowe opłaty, wymieniając je przy tym przykładowo. Dotyczy to tych świadczeń, które uiszczane będą za pośrednictwem wynajmującego. Konieczne zatem jest określenie: jakie świadczenia objęte są opłatami dodatkowymi, kiedy najemca zobowiązany jest do ich opłacania (np.zaliczkowo lub po przedstawieniu rachunków), w jakiej wysokości lub według jakiego sposobu ich naliczania, jakie są w tym zakresie obowiązki wynajmującego, sposób i miejsce uiszczenia tych opłat. Opłaty te ponoszone są łącznie w kwocie odpowiadającej rzeczywistym kosztom świadczeń. Wynagrodzenie wynajmującego z tytułu uiszczania opłat za jego pośrednictwem zawierać się będzie w czynszu.

Ważne jest określenie zasad rozliczeń z tytułu ulepszeń lokalu dokonywanych przez najemcę. Zasadą jest, że najemca może ich dokonywać po uzyskaniu odpowiedniej zgody (art.16), zaś sposób rozliczeń strony winny określić pisemną umową - co możliwe jest do określenia z góry, bądź każdorazowo przy kolejnych ulepszeniach.

Strony mogą określić szereg innych wzajemnych uprawnień i obowiązków. Częściowo mogą odwołać się do regulaminu domowego, jeżeli taki istnieje. Pożądanym jest tworzenie takich regulaminów, gdyż może to ułatwić w razie sporu wykazanie podstawy do rozwiązania stosunku najmu, jaką jest rażące lub uporczywe wykraczanie przeciwko porządkowi domowemu, czyniące uciążliwym korzystanie z innych lokali (art.32 ust.1 pkt 1 lit.b).

Zastrzeżenie dla zmian umowy formy pisemnej pod rygorem nieważności powoduje uniknięcie w przyszłości sporów co do treści umowy, gdyż wszelkie jej zmiany w formie innej niż pisemna będą nieważne. W braku takiego zastrzeżenia ważne byłyby zmiany dokonane w formie ustnej, podobnie jak dopuszczalne jest zawarcie samej umowy w tej formie.

U M O W A N A J M U

zawarta w Krakowie w dniu 15 listopada 1994 r. pomiędzy:

Janem Kowalskim, zamieszkałym w Krakowie przy ul.Różanej 8, zwanym poniżej Wynajmującym,

a

Krzysztofem Kowalikiem, zamieszkałym w Krakowie przy ul. Warszawskiej 10 m. 4, zwanym poniżej Najemcą.

§ 1

1. Przedmiotem niniejszej umowy jest lokal mieszkalny oznaczony numerem 4, położony na pierwszym piętrze budynku przy ul. Warszawskiej 10, składający się z dwóch pokoi, kuchni, łazienki i przedpokoju o łącznej powierzchni 67 m2, w tym o powierzchni mieszkalnej 35 m2, wraz z przynależnościami, tj. piwnicą oznaczoną numerem 5 oraz strychem do wspólnego korzystania.
2. Lokal, o którym mowa w § 1, przydzielony został Najemcy decyzją Prezydenta Miasta Krakowa z dnia 15 grudnia 1991 r. Nr ..... , w związku z czym do stosunku najmu tego lokalu ma zastosowanie art. 56 ust.1 ustawy z dnia 2 lipca 1994 r. o najmie lokali mieszkalnych i dodatkach mieszkaniowych.
3. Stan techniczny i wyposażenie lokalu w dniu zawarcia niniejszej umowy określa jej załącznik.

§ 2

1. Wynajmujący oświadcza, iż jest w całości właścicielem nieruchomości, w której położony jest przedmiotowy lokal i jest wyłącznie uprawniony do zawierania umów najmu w odniesieniu do tej nieruchomości.
2. Strony oświadczają, że nie zawierały do tej pory żadnych umów najmu i wyrażają wolę, w związku ze zmianą stanu prawnego odnośnie najmu lokali mieszkalnych, uregulowania istniejącego między nimi stosunku najmu niniejszą umową.

§ 3 (wariant I)

1. Do czynszu z tytułu najmu mają zastosowanie przepisy o czynszu regulowanym ustawy, o której mowa w § 2 pkt 2 umowy.
2. Po wprowadzeniu na obszarze Gminy Kraków stawek czynszu regulowanego, strony w formie aneksu do niniejszej umowy ustalą jego wysokość z uwzględnieniem postanowień odpowiedniej uchwały Rady Gminy Kraków. Do tego czasu Najemca będzie opłacał czynsz w dotychczasowej wysokości.
3. Czynsz płatny jest z góry w każdy pierwszy wtorek miesiąca do rąk Wynajmującego, w jego biurze przy ul. ..... w godz 17-19, nie później jednak niż do 7 dnia miesiąca. W razie zwłoki z płatnością czynszu Najemca zobowiącany jest do zapłaty odsetek w wysokości 0,2 % zaległego czynszu za każdy dzień zwłoki.
4. Zmiany wysokości czynszu mogą nastąpić w związku ze zmianą wysokości stawek czynszu regulowanego na terenie Gminy lub w związku ze zmianą kosztów eksploatacji, w tym planowanymi remontami lub innymi nakładami na nieruchomość. Wynajmujący może ich dokonywać w drodze wypowiedzenia wysokości czynszu dotychczasowego z zachowaniem 4 miesięcznego okresu wypowiedzenia. Wypowiedzenie wysokości czynszu powinno być dokonane na piśmie pod rygorem nieważności.

§ 3 (wariant II)

1. Do czynszu z tytułu najmu stosuje się przepisy o czynszu regulowanym, określone w ustawie o najmie lokali mieszkalnych.
2. W związku z wprowadzeniem uchwałą z dnia ..... przez Radę Gminy Kraków stawek czynszu regulowanego, obowiązujących od dnia i
przyjmując, że dla przedmiotowego lokalu stawka czynszu za 1 m2 wynosi ..... zł, strony ustalają wysokość czynszu za lokal na kwotę ..... zł.

3. Najemca zobowiązany jest do uiszczania czynszu w wysokości określonej w punkcie poprzedzającym począwszy od dnia ..... 1995 r.
4. Czynsz płatny jest z góry do 15 dnia każdego miesiąca przelewem na rachunek Wynajmującego w Banku ....., nr rachunku ..... . W razie zwłoki w płatności czynszu, Najemca zobowiązany jest do zapłaty odsetek w kwocie odpowiadającej 0,3 % wysokości zaległego czynszu za każdy dzień zwłoki.
5. Zmiany wysokości czynszu następują zgodnie z obowiązującymi przepisami, t.j. na podstawie pisemnego, pod rygorem nieważności, wypowiedzenia wysokości czynszu z 3 miesięcznym okresem wypowiedzenia.

§ 4 (wariant I)

1. Oprócz czynszu Najemca zobowiązany jest do uiszczania opłat za energię elektryczną, gaz, wodę, odbiór nieczystości stałych i płynnych, antenę zbiorczą, usługi kominiarskie w zakresie okresowych przeglądów.
2. Za pośrednictwem Wynajmującego Najemca opłacać będzie:
a/ energię elektryczną, zużywaną do oświetlenia nieruchomości na zewnątrz i wewnątrz, z wyłączeniem lokali,
b/ antenę zbiorczą
c/ usługi kominiarskie w zakresie stałych okresowych przeglądów przewodów wentylacyjnych,
d/ wodę i odbiór nieczystości płynnych (ścieków),
e/ odbiór nieczystości stałych.
W pozostałym zakresie Najemca będzie rozliczać się samodzielnie, zgodnie z zawartymi przez niego umowami o dostawę gazu i energii elektrycznej.
3. Opłaty określone w pkt 2 lit.d,e naliczane będą proporcjonalnie do ilości osób zamieszkujących w lokalu w stosunku do wszysktich osób zamieszkujących w budynku. Opłaty określone w pkt. 2 lit. a, b, c obliczane będą proporcjonalnie do powierzchni lokalu w stosunku do łącznej powierzchni lokali w budynku.
4. Najemca zobowiązany jest do uiszczania zaliczek na opłaty, o których mowa w pkt 2, w wysokości ..... zł, płatnych wraz z czynszem. Zaliczki rozliczane będą na koniec roku kalendarzowego, po dostarczeniu Wynajmującemu wszystkich rachunków za ten okres. W razie nadwyżki, Wynajmujący przeznacza ją na poczet przyszłych zaliczek, zaś w razie niedopłaty, także w trakcie roku kalendarzowego, Najemca zobowiązany jest wyrównać różnicę w terminie 7 dni od daty powiadomienia o wysokości niedopłaty. Wysokość zaliczek może ulec zmianie wraz ze zmianą opłat za świadczenia, proporcjonalnie do tej zmiany, w drodze pisemnego powiadomienia Najemcy przez Wynajmującego.
5. W razie zwłoki z płatnościami zaliczek, Wynajmujący wezwie Najemcę po otrzymaniu rachunków do ich uiszczenia w terminie 3 dni. Po tym terminie Wynajmujący naliczać będzie odsetki za zwłokę w wysokości odsetek naliczanych przez podmioty dokonujące świadczeń, od których naliczane są opłaty.
6. W razie zainstalowania przez najemcę licznika wody, Najemca będzie zobowiązany do uiszczania opłat za wodę zużytą z ujęcia wspólnego.

§ 4 (wariant II)

1. Oprócz czynszu Najemca zobowiązany jest do uiszczania za pośrednictwem Wynajmującego opłat z tytułu:
a/ energii elektrycznej, zużywanej do oświetlenia nieruchomości na zewnątrz i wewnątrz, z wyłączeniem lokali,
b/ eksploatacji anteny zbiorczej
c/ usług kominiarskich w zakresie stałych, okresowych przeglądów przewodów wentylacyjnych.
d/ dostawy wody i odbioru nieczystości płynnych (ścieków),
e/ odbioru nieczystości stałych.
2. Opłaty określone w pkt.2 lit.d, e obliczane będą proporcjonalnie do ilości osób zamieszkujących w lokalu w stosunku do ilości wszystkich osób zamieszkujących w budynku. Opłaty określone w pkt. 2 lit. a, b, c będą dzielone w równej wysokości na poszczególne lokale w budynku.
3. Najemca zobowiązany jest do uiszczania opłat, o których mowa powyżej, po otrzymaniu przez Wynajmującego stosownych rachunków za usługi i powiadomieniu Najemcy o wysokości przypadających na

niego opłat w formie odrębnego zawiadomienia lub ogłoszenia wywieszanego w budynku na tablicy ogłoszeń, przy płatności najbliżej wymagalnego czynszu.
4. W razie zwłoki Najemcy z uiszczeniem opłat, Wynajmujący naliczać będzie odsetki w wysokości określonej przez dostawcę usługi, której dotyczy opłata, począwszy od dnia następującego po upływie okresu na jaki zapłata za usługę została wyznaczona.

§ 5 (wariant I)

Strony postanawiają, że wszelkie ulepszenia w lokalu w okresie obowiązywania czynszu regulowanego Najemca wprowadza na swój koszt bez regresu do Wynajmującego w przypadku ustania stosunku najmu z jakichkolwiek przyczyn, po uprzednim uzyskaniu pisemnej zgody Wynajmującego.

§ 5 (wariant II)

1. Do dokonania nakładów przez Najemcę w celu ulepszenia lokalu wymagana jest pisemna zgoda Wynajmującego. Może ona zostać udzielona po przedłożeniu przez Najemcę na piśmie dokładnego opisu projektowanych zmian wraz z kosztorysem.
2. Strony postanawiają, że w przypadku ustania stosunku najmu z jakichkolwiek powodów leżących po stronie Najemcy, nie będzie mu przysługiwać prawo do zwrotu nakładów poniesionych na lokal za zgodą Wynajmującego.
3. Nakłady zostaną zwrócone za te ulepszenia, które podwyższają wartość lokalu przy dalszym jego wynajęciu, w wysokości odpowiadającej ich wartości z uwzględnieniem stopnia zużycia.

§ 6

Najemca zobowiązany jest, poza innymi obowiązkami określonymi poniżej powołanymi przepisami, do:
a/ przestrzegania regulaminu domowego, stanowiącego załącznik do niniejszej umowy,
b/ niezwłocznego informowania Wynajmującego o zmianach dotyczących osób z nim zamieszkałych, z wyłączeniem gości przebywających krócej niż jeden miesiąc.

§ 7

Wszelkie zmiany niniejszej umowy wymagają formy pisemnej pod rygorem ich nieważności.

§ 8

W sprawach nie uregulowanych niniejszą umową mają zastosowanie przepisy ustawy o najmie lokali mieszkalnych i dodatkach mieszkaniowych i kodeksu cywilnego.

§ 9

Umowę sporządzono w dwóch egzemplarzach, z których po jednym otrzymują jej strony.

WYNAJMUJĄCY: NAJEMCA:

Użyte skróty w tekście:
ustawa - ustawa z dnia 2 lipca 1994 r. o najmie lokali mieszkalnych i dodatkach mieszkaniowych

Podane w tekście numery artykułów oznaczają przepisy ustawy o najmie lokali mieszkalnych i dodatkach mieszkaniowych.

Bogumił Tryjański

Ceny transakcyjne
w II półroczu 1994 r w Krakowie

Małopolskie Stowarzyszenie Pośredników w Obrocie Nieruchomościami od czerwca 1994 r. zgodnie z umową zawartą z wydawnictwem Jagiellonia publikuje w "Dzienniku Polskim" (Dziennik Finansowy) ceny transakcyjne nieruchomości zbywanych w biurach-agencjach członków Stowarzyszenia. Są to pierwsze udane próby określenia wartości zbywanych nieruchomości.

Informacje z biur pośrednictwa są źródłem wynegocjowanych i zrealizowanych transakcji pomiędzy zbywającymi a kupującymi. Dzięki pozytywnej postawie członków Stowarzyszenia, którzy dostarczali informacji, możemy dokonać wstępnej analizy cen transakcyjnych. Analiza ta obrazuje nam jak kształtowały się ceny na prywatnym rynku nieruchomości w Krakowie. Szkoda wielka, że pozostałe rynki nieruchomości: skarbu państwa (wojewody), miasta (Gminy), spółdzielczy (spółdzielnie mieszkaniowe), "milczą".

Prace nad cenami nieruchomości w Krakowie prowadzi od dwóch lat Instytut Gospodarki Mieszkaniowej, który przyjmuje 3 rodzaje cen: ofertowe (z gazet), notarialne (z umów) i transakcyjne, szacowane jako nieco wyższe od notarialnych i uznawane za najbardziej zbliżone do rzeczywiście zapłaconych. Stanowisko to można uznać za dyskusyjne; będąc praktykiem obsługującym rynek nieruchomości trudno się zgodzić, że ceny notarialne (odpisane z umów notarialnych) są zaniżane z uwagi na mniejsze opłaty od umowy. Jest to myślenie w starym stylu. Ten kto nie miał do czynienia z biurem notarialnym może takie przypuszczenia wygłaszać. W mojej dotychczasowej praktyce pośrednika nie spotkałem się z zaniżaniem cen transakcyjnych, ponieważ strony jak i notariusz doskonale orientują się w cenach zbywanej czy kupowanej nieruchomości. Ponadto, decydującą rolę przy zawarciu kontraktu kupna-sprzedaży spełnia wycena nieruchomości sporządzona przez rzeczoznawcę majątkowego, który precyzyjnie określa cenę rynkową nieruchomości. Pośrednicy coraz częściej posługują się tymi operatami szacunkowymi w swojej pracy, gdyż łatwiej jest przekonać kupującego, że cena negocjowana to nie wymysł sprzedającego, lecz cena rynkowa tej nieruchomości oferowanej do zbycia. Oczywiście jest też jakaś granica błędu, ale to jest sprawa marginalna w tworzącym się rynku nieruchomości.

Jak rynek nieruchomości postrzegany jest z pozycji członków Stowarzyszenia ? MSPON skupia ponad 50 biur - agencji pośrednictwa. Bezpośrednio obrotem nieruchomości zajmuje się ponad 100 osób, co dla 800 tys. mieszkańców miasta w pełni zabezpiecza prawidłowe wykonanie usługi. Rozmieszczenie lokalizacyjne biur jest prawidłowe. Klient nie musi biegać po Krakowie w celu złożenia zlecenia. Najwięcej biur skupionych jest oczywiście w centrum miasta.

Poziom usług jest coraz bardziej profesjonalny. Nie wystarczy bowiem dysponować lokalem i telefonem. Trzeba uzupełnić wyposażenie biura w

BOGUMIŁ TRYJAŃSKI jest właścicielem Biura Obrotu Nieruchomościami "PORTAL" oraz wiceprezesem Zarządu MSPON.

nowoczesny komputer, fax, ponieważ w najbliższej przyszłości MSPON będzie posiadać własna bazę danych (biura będą współpracować w systemie MLS). W dużym uproszczeniu polegać to będzie na tym, że klient, który będzie chciał zbyć czy kupić nieruchomość, zgłosi się do biura, dokona formalnego zgłoszenia usługi i w tym momencie jego oferta znajdzie się we wszystkich biurach Stowarzyszenia, które będą współpracować przy realizacji tej oferty. Nie trzeba będzie biegać od biura do biura tracąc coraz cenniejszy czas.

Stowarzyszenie organizuje również szkolenie dla personelu biur, co podniesie poziom wiedzy pracowników. Jest to najnowocześniejsza forma usługi wykorzystująca system komputerowy oparty na modemach. Dla krakowian taka wizja pracy pośredników, poszerzona o stosowanie i przestrzeganie Kodeksu Etyki Zawodowej, stwarza gwarancje wykonania dobrej usługi i rzetelności w obsłudze klienta.

D o m y

Sprzedaż domów jednorodzinnych w II-gim półroczu 1994 r. była niewielka. Zainteresowanie klientów sporadyczne. Niektóre biura przy zbywaniu tych nieruchomości częstowały strony szampanem, bo było to tak doniosłe i rzadkie zjawisko. Ceny za 1 m^2 powierzchni domów są niższe od cen za 1 m^2 mieszkań.

Mieszkania:

W celu dokładnego określenia cen transakcyjnych mieszkań należy uwzględnić trzy rodzaje wielkości. Pierwsza to grupa mieszkań do 30 m^2 (garsoniery i jeden pokój z kuchnią). Druga grupa to mieszkania od 30-50 m^2 (dwa i trzy pokoje z kuchnią). Trzecia grupa to mieszkania powyżej 60 m^2.

Ceny małych mieszkań były bardzo wysokie np:

Śródmieście - ul. Mogilska - 31 m^2 - 340 mln zł
Krowodrza - ul. Królewska - 22 m^2 - 210 mln zł
ul. Na Błonie - 25 m^2 - 250 mln zł
Podgórze - ul. Jerzmanowskiego - 25 m^2 -210mln zł
Nowa Huta - os.XX-Lecia - 30 m^2 - 250 mln zł

Mieszkania drugiej grupy utrzymywały się też na wysokim poziomie:

Śródmieście - ul. Mogilska 56 m^2 - 540 mln zł
ul. Pilotów 50 m^2 - 500 mln zł
Krowodrza - Pl. Na Stawach 50 m^2 - 415 mln m^2
Podgórze - ul. Ks.Ściegiennego 55m^2 -425mlnzł
ul. Włoska 48 m^2 - 350 mln zł
Nowa Huta - os. Strusia 38 m^2 - 270 mln zł
os. Szkolne 55 m^2 - 495 mln zł

Mieszkania grupy trzeciej sprzedawały się wolniej.

Śródmieście - ul. Karmelicka 75 m^2 - 520 mln zł
ul. Smocza 95 m^2 - 1 mld zł
ul. Sławkowska 130 m^2 -1 mld zł
ul. Łobzowska 60 m^2 - 695 mln zł
Krowodrza - ul. Łokietka 60 m^2 - 515 mln zł
Prądnik Czerwony 66 m^2- 530 mln zł
Podgórze - ul. Dworcowa 65 m^2 - 410 mln zł

Średnie ceny transakcyjne mieszkań za II półrocze 1994r. w podziale na dzielnice Krakowa przedstawiały się następująco:

Śródmieście - - 9.2 mln zł/m^2
Krowodrza - - 8.3 mln zł/m^2
Podgórze - - 7.7 mln zł/m^2
Nowa Huta - - 7.5 mln zł/m^2
Obrzeża miasta - 4.8 mln zł/m^2

Za mieszkania przeznaczone do remontu trzeba było zapłacić średnio do 5 mln zł/m^2.

D z i a ł k i:

W ostatnich miesiącach 1994 roku poszukiwane były tereny pod zabudowę szeregową lub wysokiej intensywności blisko centrum miasta, o dobrych połączeniach komunikacyjnych. Klientami tymi byli prywatni inwestorzy budujący małe osiedla i bloki mieszkaniowe. Czyżby oznaczało to początek końca spółdzielczości mieszkaniowej ?

Ceny transakcyjne działek przeznaczonych pod budownictwo indywidualne:

Śródmieście - brak danych
Krowodrza -Bielany - 1800 m^2 - 453 mln zł (251 tys/m^2)
- Przegorzały - 660 m^2 -160 mln zł (241 tys/m^2)
- Wola Justowska - 2400 m^2 -1.3mld zł (541 tys/m^2)
- Prądnik Biały - 700 m^2 - 370 mln zł (528 tys/m^2)
Podgórze - ul. Kobierzyńska-1400 m^2-305 mln zł (217 tys/m^2)
-os. Cegielniane - 5100 m^2 - 420 mln zł (82 tys /m^2)
- Prokocim - 620 m^2 - 140 mln zł (225 tys/m^2)
- Borek Fałęcki - 620 m^2-110 mln zł (177 tys/m^2)
Nowa Huta - brak danych.

W y n a j e m:
Wynajem lokali biurowych, przemysłowych, handlowych i mieszkalnych jest znaczącą pozycją w handlu nieruchomościami, zwłaszcza przy "płytkim" rynku. Biura zajmują się obecnie wszystkim: kupnem, sprzedażą, najmem, dzierżawą. Specjalizacja jest odsunięta w czasie. Przy "głębokim" rynku powstanie specjalizacja w wynajmie lokali handlowych i biurowych, ale na razie odbywa się to na zasadzie zbioru dużej ilości ofert wynajmu, oraz specjalizacji pracowników obsługujących biura. Temat ten jest ciekawy i przyszłościowy.

Obecnie trwa batalia o przyciągnięcie obcego kapitału do Krakowa. Konieczne jest zatem dokładne rozeznanie ofert rynku krakowskiego w zakresie możliwości wynajmu biur w standarcie światowym klasy A. Pierwsze biura, które zdecydują się podjąć to wyzwanie, będą miały szanse, by stać się partnerem dla wchodzącego coraz bardziej pod Wawel kapitału zagranicznego. Zainteresowanie Krakowem banków i międzynarodowych firm jest coraz większe.

Kształtowanie się cen najmu w badanym okresie przedstawia podane niżej zestawienie:
Cena lokali biurowych za 1 m^2 :

Śródmieście	- Rynek Główny klasa A	- 600 tys
	- Rynek Główny stand.wys.	- 300 tys
	- Rynek Główny stand. wys.	- 200 tys
Krowodrza	- ul. J.Lea stand.wys.	- 175 tys
	- ul. Opolska stand. śred.	- 100 tys
	- ul. Wrocławska stand.kraj.	- 80 tys
	- ul. Spokojna stand kraj.	- 90 tys
Podgórze	- ul. Krakusa stand kraj.	- 80 tys
Nowa Huta	- brak danych	

Cena lokali handlowych za 1 m^2:

Śródmieście		
	- Rynek Główny lokal reprezent.	- 1.130 tys
	- ul. Wielopole stand. średni	- 287 tys
	- Rynek Kleparski stand. niski	- 168 tys
Krowodrza	- brak danych	
Podgórze		
	- ul. Węgłowa stand. niski	- 140 tys
Nowa Huta	- brak danych.	

Cena lokali mieszkalnych za 1 m^2:
Najbardziej poszukiwane są małe mieszkania w centrum Krakowa z telefonem. Takie mieszkania w większości wynajmowane są przez właścicieli. Cena wynajmu tych mieszkań dochodzi prawie do 100 tys.zł za 1 m^2. Natomiast wynajem dużych mieszkań za dużą kwotę jest większym problemem i te mieszkania czekają w ofertach pośredników. Jeszcze trudniej znaleźć klienta na wynajem dużych domów jednorodzinnych, które czekają na klientów zamożnych. Ceny mieszkań w domach jednorodzinnych nie przekraczają 70 tys. zł za 1m^2. Oto przykładowe ceny wynajmu:

Śródmieście		
ul. Starowiślna	50 m^2 (2+1)	- 57 tys.zł
Al. Daszyńskiego	26 m^2 (1+1)	- 96 tys zł
ul. Smoleńsk	78 m^2 (2+1)	- 38 tys zł
Krowodrza		
ul. Wileńska	54 m^2 (2+1)	- 74 tys zł
ul. Mazowiecka	60 m^2(3+1)	- 96 tys zł
ul. Królewska	40 m^2 (2+1)	- 62 tys.zł
Azory	36 m^2 (2+1)	- 97 tys.zł
ul. Kazimierza W.	51 m^2 (2+1)	- 58 tys.zł
ul. Przybyszewskiego	37 m^2 (1+1)	- 67 tys.zł
Podgórze		
ul.Ks.Ściegiennego	20 m^2 (Gar)	-92 tys zł
Piaski Wielkie	57 m^2 (3+1)	- 87 tys zł
os. Podwawelskie	37 m^2 (1+1)	- 67 tys zł
Nowa Huta		
os. Kalinowe	38 m^2 (2+1)	- 92 tys zł
os. Kalinowe	48 m^2 (2+1)	- 54 tys zł
os. Kazimierzowskie	24 m^2 (Gar)	- 83 tys zł
os. Strusia	40 m^2 (1+1)	- 50 tys zł
os. Spółdzielcze	57 m^2 (3+1)	- 87 tys zł

Ceny wynajmu domów jednorodzinnych :

os. Kliny	pow. 240 m^2	-54 tys.zł/m^2
os. Rząska	pow. 170 m^2	-64 tys.zł/m^2
Wola Justowska	pow. 350 m^2	-68 tys zł/m^2

Na koniec kilka spostrzeżeń o krakowskim rynku nieruchomości, który w większości tworzą członkowie MSPON. Rynek ten jest jeszcze niedoskonały, ale zaistniał i to jest już faktem.

Następny etap to - miejmy nadzieję - rozwój i pełna współpraca pośredników z rynkami nieruchomości pozostającymi w gestii Skarbu Państwa i Gminy. Platformą współpracy może być powstająca w Stowarzyszeniu baza danych tzw.MLS, w którym znajdzie się na pewno miejsce dla ofert Biura Promocji Urzędu Miasta i Agencji Rozwoju Regionu Krakowskiego, z którą Stowarzyszenie nawiązało kontakt. Współpraca ta zaowocuje pełna ofertą co spowoduje, że Kraków

będzie postrzegany na międzynarodowym rynku nieruchomości.

W szybkich przemianach kraju widocznie nie dostrzeżono znaczenia prywatnego rynku nieruchomości w Krakowie. Doskonale wiemy, że "punkt widzenia zależy od punktu siedzenia". Może biurka urzędnicze są wysoko zasłonięte, albo po prostu "ktoś" jest zainteresowany i blokuje otwarcie się na zewnątrz zapominając o rynku nieruchomości jako elemencie zmian gospodarczych.
Jest to niezrozumiałe, zwłaszcza że pozytywne działania podejmowane przez Ministerstwo Gospodarki Przestrzennej i Budownictwa zmieniły obraz polityki w zakresie nieruchomości, a pani minister Barbara Blida za wkład pracy w budowę rynku nieruchomości została nazwana "Balcerowiczem" przemian w gospodarce mieszkaniowej.

Krakowski Instytut Nieruchomości
wyraża podziękowanie
Krakowskiej Fabryce Mebli
za pomoc w nowoczesnym
i funkcjonalnym umeblowaniu
Biblioteki i Centrum Informacyjnego
przy ul. Kanoniczej 7.

Krzysztof Skalski

Wspólnoty mieszkaniowe
w świetle doświadczeń europejskich

Autor, omawiając kłopoty związane z realizacją ustawy o własności lokali z dn. 24 czerwca 1994 r., przywołuje przykład funkcjonowania wspólnoty mieszkaniowej we Francji, mając nadzieję, że pomoże to ukierunkować niezbędne prace nad modyfikacją ustawy.

A więc jest. Całkiem młoda, ale już zmuszająca do respektu i zobowiązująca. Ustawa o własności lokali. Ustanawia ona wspólnoty mieszkaniowe, zarządy i prawa do samorządnego decydowania o losie budynku, który ma wielu współwłaścicieli.

Na przykład "my", państwo X, Y oraz Gmina, które ma swoich lokatorów , to znaczy kilka rodzin zlokalizowanych na różnych piętrach. Dotąd nie bardzo było wiadomo kto jest właścicielem mieszkania, a kto lokatorem. Jakoś się o tym nie mówiło. Zresztą ten, który "wykupił" mieszkanie, więc niby właściciel płacił taki sam czynsz jak lokator. Nie było po co "wychylać się " z tą własnością. W Krakowie, Wrocławiu , Poznaniu, w 800 innych miastach, od pierwszego stycznia 1995 nie płacą już ci współwłaściciele opłat eksploatacyjnych, wyliczonych przez dotychczasowego zarządcę (najczęściej przez PGM, ADM) wg ogólnopolskich stawek lecz, zgodnie z Ustawą, zaliczki na poczet realnych kosztów obsługi i eksploatacji "swojego" budynku, który trzeba będzie teraz utrzymywać. Problem w tym, że jest Ustawa, narzędzie do działania, Coś, niby nowy robot kuchenny. Ale nie ma do niego dołączonego opisu, "sposobu użycia". A opis jest konieczny , żeby nowa maszynka zaczęła działać, przynosząc pożytek , nie obcinając palców, nie wysadzając bezpieczników i nie powodując awantury w domu. Jednak pomimo że już 2000 lat temu Demostenes (zacinając się wprawdzie nieco) powiedział, "że niczym jest napisanie ustawy, wszystkim jest umiejętność wprowadzenia jej w życie", ale jakoś nie weszło to jeszcze w zwyczaj legislatora w trzeciej Rzeczypospolitej.

Problem w tym, że jest Ustawa, narzędzie do działania, Coś, niby nowy robot kuchenny. Ale nie ma do niego dołączonego opisu, "sposobu użycia".

Stąd też w krajowych PGM-ach , ADM-ach słychać płacz, a u niektórych współwłaścicieli wykupionych mieszkań komunalnych zgrzytanie zębów. Bo oto na niektórych, otrzymywanych w początku stycznia 1995 r., blankietach widnieje wyliczenie , jak gdyby ustawy nie było: czynsz u lokatora i koszty eksploatacyjne u współwłaściciela takie same, ale znowu wyższe niż w grudniu 1994. A jakże, mocno podwyższone, bo przecież samorządne Gminy nie zapomniały, że również od 1 stycznia 1995 inna Ustawa, o czynszach i dodatkach mieszkaniowych upoważniła je do zdefi-

KRZYSZTOF SKALSKI współpracuje z Francuskim Ruchem Narodowym na rzecz Modernizacji Starych Zasobów Mieszkaniowych PACT ARIM.

niowania nowych stawek czynszowych. Ale to już inna historia.

Wprawdzie Pan z Ministerstwa powiedział w krótkim komunikacie telewizyjnym nadanym z początkiem stycznia, że te praktyki są nielegalne, przypominał , że należy natychmiast zwoływać zebrania, tworzyć wspólnoty i Zarządy nieruchomości, które dopiero wspólnie zadecydują o wkładach i udziałach każdego. itd... Niby proste, ale kto to ma robić, kto podejmować inicjatywę, organizować lokal , prowadzić zebranie, mówić na nim po kolei i ze składem , jeśli przez lat pięćdziesiąt działało się rutynowo i w całkiem innym duchu.

By temu choć tochę zapobiegać przedstawimy, jak odbywa się tworzenie, funkcjonowanie wspólnoty mieszkaniowej w nieodległej Europie zwanej zachodnią. Może to zainspiruje profesjonalistów od zarządzania, czytających "Świat Nieruchomości", oraz ukierunkuje prace nad modyfikacjami ustawy.

Być może, już wkrótce pojawią się specjalne formularze, tworzące model do rozliczeń poszczególnych składników zaliczek na eksploatację. Niewątpliwie ułatwiło by to znacznie pracę administratorów. Ale jeśli scenariusze tworzenia wspólnot mieszkaniowych nie są jasne, gorzej, jeśli każdy administrator zacznie wymyślać je od nowa, to będzie to trudna sprawa. Oraz znane awantury, "od wybrzeża aż po góry..."

1. Czego wymagamy od zarządcy ?

Rozdział ten przedstawia zasadnicze elementy kontraktu zarządcy francuskiego. Jego praca nie różni się w swych zadaniach od polskiego administratora, tyle że ma on może większe doświadczenie i bardziej elegancki styl pracy.

Czas trwania kontraktu : umowy roczna, ponawiana.

Definicja zadań:

1. administracja normalna,
2. zlecenia dodatkowe.

1. Administracja normalna obejmuje:

▸ COROCZNE WALNE ZEBRANIE WSPÓLNOTY MIESZKANIOWEJ

- wysłanie wezwań,
- obecność na zebraniu i na Radzie Zarządu, w czasie godzin pracy biura,
- prezentacja rozliczenia z zarządzania,

Opracowanie i rozesłanie stanu długów i aktywów, sytuacji konta i preliminarza budżetowego,

- przyjęcie i wpis wniosków do porządku dziennego,
- opracowanie warunków kontraktów z przedsiębiorstwami usługowymi, propozycji przetargowych , wykonanie decyzji w ramach normalnego zarządu,
- utrzymywanie księgi protokołów, redakcja protokołów walnego zgromadzenia i listy obecności,
- wysyłka protokołów każdemu współwłaścicielowi.

▸ PRZYGOTOWANIE I PROWADZENIE KSIĘGOWOŚCI

- prowadzenie ogólnej księgowości budynku,
- prowadzenie konta bankowego współwłasności,
- regulowanie faktur i rozdział wydatków pomiędzy współwłaścicielami,
- wskazanie elementów niezbędnych do podziału świadczeń pomiędzy właścicielem a lokatorem, jak również podatku VAT,
- "powoływanie" funduszy zapewniających płynność na koncie,
- przygotowanie i aktualizacja listy współwłaścicieli.

▸ WYSYŁKA DOKUMENTÓW

normalnie przekazywanych współwłaścicielom w ramach zarządu.

▸ UBEZPIECZENIA

Zawieranie umów ubezpieczeniowych, deklarowanie szkód i likwidacja szkód dotyczących części wspólnych nieruchomości i nie spowodowanych przez współwłaścicieli lub lokatorów.

W szczególności :

- spotkania z ekspertami, przedsiębiorstwami usługowymi,
- wypłaty na rzecz poszkodowanych.

▸ ADMINISTRACJA:

- Podpisywanie i kontrola realizacji umów z przedsiębiorstwami wyspecjalizowanymi w sprzątaniu i konserwacji wyposażenia części wspólnych budynku,
- wizytacja lokali wspólnych,
- przybycie na miejsce i spotkanie z osobami lub przedsiębiorstwami usługowymi, w przypadku incydentów dotyczących części wspólnych,

- nadzór wykonania naglących robót konserwacyjnych i reparacyjnych wyposażenia.

▸ DOZORCY i SŁUŻBA
- Zatrudnienie dozorcy i robotników,
- zaangażowanie pracowników i przygotowanie kontraktów o pracę ,
- przygotowanie wypłat, wakacji, premii itp.,
- prowadzenie księgi wypłat,
- wypłaty pensji i honorariów,
- deklarowanie do Ubezpieczalni Społecznej, do Kasy Bezrobocia, Kasy Emerytalnej i zgłoszenie do Administracji podatkowej,
- prowadzenie administracji związanej z urlopami chorobowymi,
- zaświadczenia,
- deklarowanie wypadków przy pracy.

▸ RÓŻNE
- Archiwizowanie dokumentów wspólnoty mieszkaniowej.

▸ WYNAGRODZENIE
Honorarium roczne zarządcy za 1 budynek 16.320, 00 F (w 1993 r w Paryżu).

▸ PRACE SZCZEGÓLNE
Ponaglenia dotyczące zaległości w opłatach świadczeń,
list zwykły,
pierwszy list ponaglający,
list polecony z potwierdzeniem odbioru,
otwarcie procedury pokrycia należności poprzez komornika,
prowadzenie procedury powyższej wg stawki godzinowej, 260 F bez VAT.

2.Szczególne zadania administratora:

▸ INFORMACJE DOTYCZACE SPRZEDAŻY LUB SPADKU jak np.:
Przygotowanie formularzy i rozmaitych informacji prawnych , notarialnych i innych do opłacenia przez nabywcę, ryczałt 990 F.

▸ PROWADZENIE DOKUMENTACJI PROCEDURY SPORNEJ
procedura przegłosowana w ramach wspólnoty mieszkaniowej, honorarium wg stawki godzinowej , jak wyżej.

▸ INNE

▸ HONORARIA ZA PRACE ZLECONE
Honoraria nie wchodzące w zakres czynności wyżej wymienionych, są fakturowane osobno, a dowody pracy przedkładane w ramach księgowości. Proponowany jest następujący cennik:
W przypadku robót remontowych zadecydowanych uprzednio na zebraniu wspólnoty

Właściciel taki jak gmina, która nadal będzie wynajmować pozostałe w swej własności lokale, ma płacić ułamkową część świadczeń będących sumą ułamków własności jaki stanowią jej lokale mieszkalne. Nie można tu więc mówić o czynszu jako elemencie rozrachunku, lecz tylko o opłatach eksploatacyjnych, które administrator ma zaprezentować i z których ma się przed każdym współwłaścicielem, w szczegółach ,wyliczyć na piśmie. Podstawą dobrze prowadzonej administracji jest jej przejrzystość i dobra informacja.

mieszkaniowej i po udzieleniu przez nią pełnomocnictwa do prowadzenia tych robót:
ogłoszenie przetargu, porównanie ofert, wypłata kolejnych części a konto, i reszty, prowadzenie robót, honorarium 2% od obrotu,
uzyskanie pożyczki, 2% od wysokości pożyczki,
noty informacyjne, listy obiegowe, reprodukcja dokumentów :
Zwrot kosztów realnie zaangażowanych przez zarządcę, takich jak koszty wysyłki dokumentów.
Koszty przekazania administracji innemu zarządcy w przypadku nieprzedłużenia umowy: honorarium w wysokości jednego trymestru.

▸ REZYGNACJA
Z zarządcy można zrezygnować z powodów ważnych i prawnie uzasadnionych.

2. Zarządca rozlicza się przed wspólnotą mieszkaniową
Przygotowanie rocznego preliminarza budżetu zarządu budynkiem i rozliczenia poszczególnych

elementów faktury na współwłaścicieli (tj. wg części przypadających na każdego z nich) to podstawowe zadanie zarządcy. Rozumiemy , że chodzi tu o podział na tzw. "dziesięciotysięczne" , czyli ułamkowe udziały obliczane na podstawie powierzchni konkretnego lokalu mieszkaniowego stanowiącego odrębną własność , w stosunku do całej powierzchni stanowiącej podstawę przyjętą do podziału. Tak na przykład , jeden współwłaściciel ma 12/10000 nieruchomości , inny 120/10000 . Odpowiednio też jeden z nich będzie płacił 12 a drugi 120 części kosztów podzielonych uprzednio na 10 tysięcy. Suma wszystkich części ułamkowych ma stanowić 10 tysięcy.

Przedstawimy tu tytułem przykładu szczegółowe wyliczenie opłat za eksploatacje budynku stanowiącego współwłasność i administrowanego przez zarządcę , prywatnego administratora wybranego przez zebranie współwłaścicieli na podstawie dotychczasowych referencji i propozycji honorariów za usługi w trybie przetargu na administrowanie nieruchomością.

Jest to dokument stanowiący przedstawienie podziału opłat eksploatacyjnych przypadających na budynek położony w zespole trzech czteropiętrowych budynków wielorodzinnych, tzw. "punktowców" w podparyskiej miejscowości. Budynki zawierają mieszkania własnościowe, które częściowo są już spłacone. Podlegają one administracji wybranej przez wspólnotę mieszkaniową. Ogrzewanie całego zespołu przy pomocy własnej kotłowni na ropę, rozdział kosztów ogrzewania wg powierzchni mieszkania.

W mieszkaniach zainstalowano liczniki indywidualne na wodę ciepłą i zimną (założone po kilku latach eksploatacji na życzenie mieszkańców). Woda ciepła podgrzewana jest we wspólnej kotłowni CO. W mieszkaniach nie ma gazu. Duży teren zielony utrzymywany przez rodzinę dozorców .Zatrudnione są dwie osoby: kobieta jako dozorczyni, mężczyzna jako pracownik techniczny.

Cyfry odpowiadają stanowi za rok 1993, podane są tu w niewielkim w skrócie. Całość zawarta jest w rozliczeniu, jakie otrzymuje na końcu roku każdy współwłaściciel. Jest to więc sprawozdanie finansowe ze wszystkich, nawet drobnych wydatków, jakie zostały zapreliminowane i wpłacane sukcesywnie na każdy trymestr roku "z góry" przez współwłaścicieli na konto zarządcy.

By umożliwić te wpłaty "na konto", każdy współwłaściciel otrzymuje co trzy miesiące tzw. "powołanie płatności" stanowiące równocześnie rozliczenie jego indywidualnego konta. Wykazuje ono stopień realizacji zadań , np. robót podjętych decyzją wspólnoty, oraz części opłat stałych przypadających na dane mieszkanie.

2.1. **Wypis z księgi świadczeń za rok 1993, w budynkach położonych w....**

Cyfry podane są we frankach francuskich, cyfry po kropce oznaczają centimy,tj. setne części franka . Zarówno poszczególne pozycje, jak i proporcje nakładów mogą skłonić do refleksji polskich administratorów nieruchomości. Same koszty zaczynają, przynajmniej odnośnie niektórych pozycji, być porównywalne z kosztami polskimi. (wartość franka francuskiego kształtowała się w roku 1993 między 3000 a 4000 złotych).

REKAPITULACJA ZASADNICZYCH POZYCJI

Świadczenia wspólne	578 182.45
Ogrzewanie i woda gorąca	274 709.96

Rozdział na trzy budynki

Budynek A	1 584.87
Budynek B	2 883.53
Budynek C	1 031.66

KOSZTY wg wskazań LICZNIKÓW NETTO

do podziału	12 090.14
Woda zimna na liczniki indywidualne	
zużycie 5.333 m3 po 15.37 Frs	81 968.21
Woda gorąca , odczyt na licznikach	
2508 m3 po 46.37 Frs	116 295.96

Całość wydatków do podziału 1 076 685.47

Dla pamięci : zapreliminowano na rok 1993 1 143 009 00 Frs

WYDATKI WSPÓLNE DLA 3 BUDYNKÓW

Utrzymanie terenów zielonych 0.00 (pensja pracownika)

Sprzątanie (w ramach kontraktu dozorcy) 0.00 (patrz dozorcostwo)

Faktura SEDE, dezynfekcja, czyszczenie rur w zsypach śmieciowych,

1 semestr 1993	2 083.08
2 semestr 1993	2 126.62

Poza kontraktem
Faktury ARPONEDS
28.05.1993, zakup worków plastykowych po 100 litrów, dostarczenie 5 paczek po 100 worków 1 435.06
Faktura ARDES, 10.10.93, przegląd gaśnic przenośnych 554.69
Faktura SioVA,28/05/93, zakup pompy wodnej i akcesoriów 9 265.03

Całość kosztów **15 464.48**

ELEKTRYCZNOŚĆ
Serwis ogólny, oświetlenie, odczyty
08/02/1993 5 319.84
13/04/1993 5 869.03
10/06/1993 4 616.66
09/08/1993 3 846.43
12/10/1993 3 843.49
10/12/1993 5 177.35

Razem elektryczność wspólna 28 672.80

WODA ZIMNA
za okres roku 9 952 m3 152 971.02
koszt wody zimnej 152 971.02 : 9 952 m3 15.37

należy odjąć
woda zimna wg odczytów indywidualnych liczników 5 333 m3 po 15.37 -81 968.21
woda zimna podgrzana 2 508 m3 po 15.37 - 38 547.96

koszt wody zimnej do podziału 120 516.17
32 454.85

DOZORCOSTWO
Pani X, dozorczyni pensja za rok 1993 73 716.37
Pan XY, zatrudniony ds technicznych 104 046.68
Pan Lambert, dozoca zastępujący 1 dzień 1/01/1993 557.00
Faktura JEV zastępstwo w czasie wakacji Pani i Pana XY... od 02 do 321 sierpnia 1993 16 936.08

URSAFF 1993 (koszty ubezpieczalni połecznej) 108 882.00
CRIP (kasa emerytalna) 24 531.22
Podatek od pensji 22 319.00
Ubezpieczenie od bezrobocia ASSEDIC za 1993 20 228.00
koszt wizyty lekarskiej w 1993 853.92
CIPC Inna kasa emerytalna 13 679.96

CAŁKOWITE KOSZTY
DOZORCOSTWA w 1993 (2 osoby) 385 750.23

ADMINISTRACJA
Honoraria zarządcy 61 560.00
WAT 18,6 % 11.450.16
prace zlecone 4 415.00
WAT 18,6 % 821.19

78 246.35

UBEZPIECZENIA DOZORCÓW
CIE Z, polisa Nr 12398700 13 481.38

PODATKI WSPÓLNE
Taksa gruntowa i taksa od wywozu śmieci 7 260 .00

ROBOTY
Faktura za wymianę dzwonka i przycisku do dzwonka u dozorcy 26/05/1993 545.00
Faktura MNJUII. 16/!1/93, dostarczenie i montaż 6 blokad do drzwi prowadzących do piwnicy, wymiana RIV bloku do 1 drzwi na spoczniku 716.15

RÓŻNE
Telefon w pomieszczeniu dozorcy za okres roku 1993 1 561.42
Zwrot kosztów zakupów dokonanych przez dozorcę 23/03)#, cement, szczotka, żarówki 487.35
16/06/93 zwrot kosztów benzyny 1 747,90
27/09/93, koszty benzyny, farba zielona na słupki, olej do motoru piły mechanicznej 955.60

KOSZTY POSIEDZENIA WSPÓLNOTY MIESZKANIOWEJ
Koszty kserokopii zawiadomień 678.93
Koszty wysyłki zawiadomień 240.30
Koszty wydruku protokołu 267.80
Koszty wysyłki protokołu 754.90

RAZEM 1 941.93

Wydruk formularzy świadczeń indywidualnych 3 620.40
Znaczki pocztowe, wysyłka druków z wezwaniem do zapłaty kwartalnej świadczeń 1752.90

WYDATKI RÓŻNE
Kserokopie okólników 364.28

Koszty znaczków dla rozesłania okólników	51.80
Deficyt w kasie po poprzednim zarządcy	3649.56

REKAPITULACJA WYDATKÓW WSPÓLNYCH

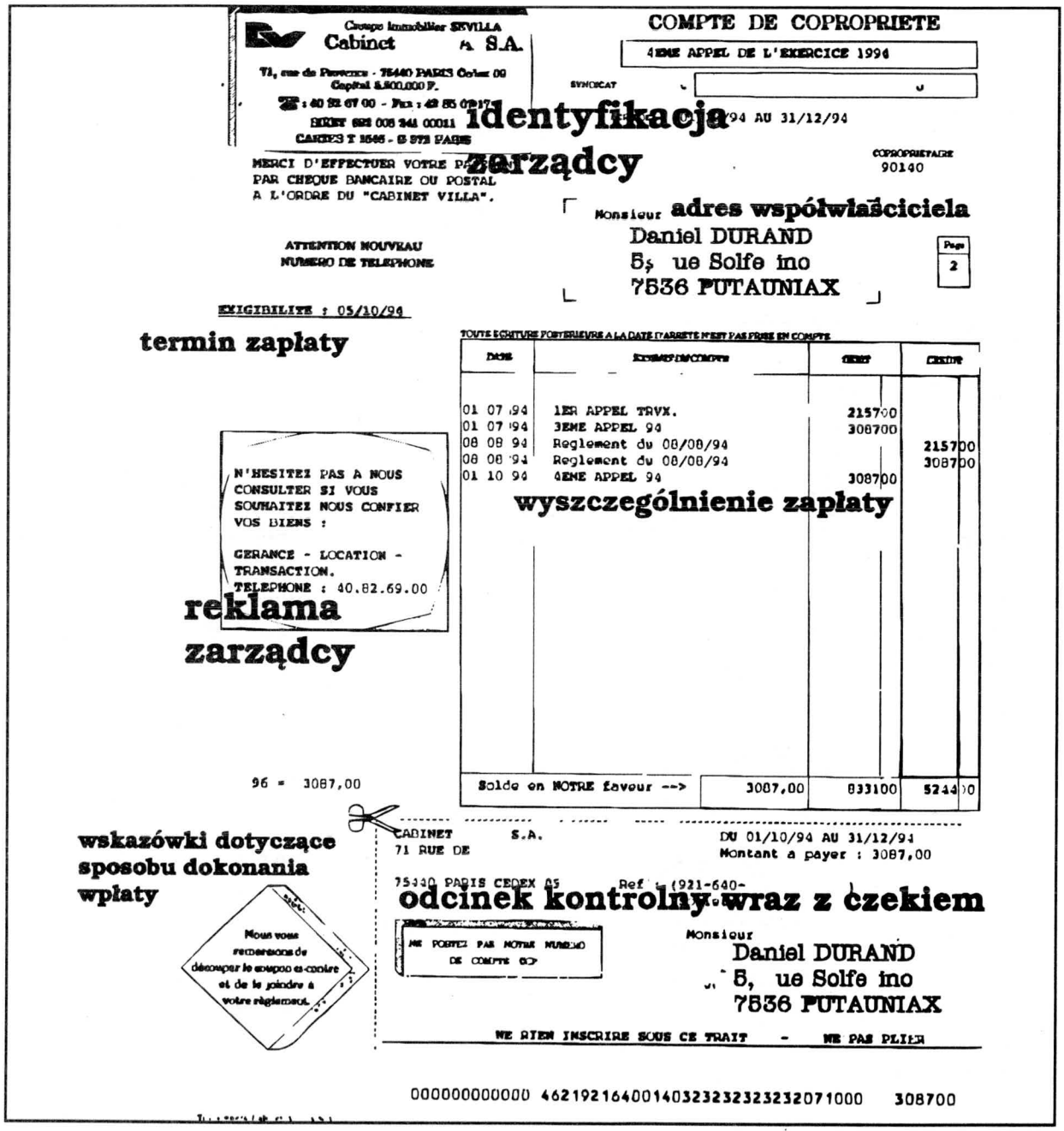
Utrzymanie zieleńca	0.00
Sprzątanie	15 464.48
Elektryczność	28 672.80
Zimna woda	32 454.85
Dozorcostwo	347 432.94
Administracja	78 246.35
Ubezpieczanie budynku	13 481.38
Podatki	7260.00
Roboty	1716.15
Różne	16 137.21
CAŁOŚĆ WYDATKÓW WSPÓLNYCH	579 183.45

CENTRALNE OGRZEWANIE 3 BUDYNKÓW I GRZANIE WODY
(Woda gorąca w mieszkaniach grzana w kotłowni, zużycie gazu i elektryczności)
w okresie roku od stycznia do grudnia 1993
1 373 682 Kwh 97 088 M3 212.349.13 F
Koszt 1m3 gorącej wody 46.37 F
CAŁOŚĆ KOSZTÓW GORĄCEJ WODY I C.O. 274 709.96

Wszystkie koszty podane wyżej są rozłożone na poszczególnych współwłaścicieli, a po rozliczeniu, przedstawione do zapłaty przy pomocy formularza przedstawionego w poniższej tabeli.

2.2. **"Przywołanie płatności"**. Tablica 1

Tablica przedstawia przykładowo formularz "przywołania funduszu świadczeń " na okres od 01/10/94 do 31/12/94 dla indywidualnego współwłaściciela. Kupon na dole strony jest odrywany i przesyłany przez właściciela lokalu, wraz z czekiem, na adres zarządcy.



3. Podstawy prawne funkcjonowania wspólnoty mieszkaniowej w Polsce i we Francji

Porównanie z Ustawą francuską o współwłasności w ukończonych budynkach. Francuski statut współwłasności opiera się na Ustawie nr 65-557 z 1 lipca 1965, zmodyfikowanej ustawą nr 85-1470 z 31 grudnia 1985 (dziennik Ustaw z 1 stycznia 1986) .Widać więc , że w wielu krajach 1 stycznia jest datą wprowadzenia w życie ustaw.
Rozdziały ustawy francuskiej dotyczą kolejno:
Rozdział 1: Definicji i organizacji współwłasności
Rozdział 2: Administrowania współwłasnościami
Rozdział 3: Modernizacji, budowy dodatkowych lokali prywatnych i prawa do nadbudowy we współwłasnościach
Rozdział 4: Odbudowy w przypadku zniszczenia całkowitego lub częściowego budynku.
Rozdział 5:Dyspozycji ogólnych.
Całość Ustawy obejmuje 48 artykułów.

Porównanie obu tekstów, których przedmiot jest identyczny, nasuwa kilka refleksji dotyczących niektórych czynności związanych z nieruchomością.

3.1. Egzekucja należności na rzecz wspólnoty mieszkaniowej

W Ustawie polskiej z dnia 24 czerwca 1994 r. O własności lokali:
1) legislator określa jednolite zasady wyodrębniania nieruchomości lokalowych, bez względu na osobę właściciela budynku, w którym dokonuje się wyodrębnienia własności lokali (Skarb Państwa, gmina , osoba fizyczna lub prawna) i osobę, na rzecz której dokonuje się wyodrębnienia lokalu (osoba fizyczna lub prawna);
2) określa się podstawowe prawa i obowiązki właścicieli, zwłaszcza w sprawach dotyczących wspólnych wydatków i kosztów związanych z zarządem oraz utrzymaniem nieruchomości wspólnej, rozstrzyga zasadnicze kwestie odnośnie sprawowania zarządu, z nadaniem mu uprawnień, które nie mogą być ograniczone z mocy woli stron;
3) wprowadza się zmiany w obowiązujących przepisach poprzez wyłączenie tej problematyki z innych aktów prawnych regulujących do tej pory te kwestie.
4) Ustawa polska w rozdziale trzecim ustala prawa i obowiązki właścicieli jak również możliwe sankcje za zaleganie z płatnościami bądź uporczywe naruszanie praw i interesów wspólnoty. Nową sankcją jest możliwość żądania sprzedaży lokalu przez zalegającego z zapłatą, uchwalane przez zebranie właścicieli (artykuł 16 pkt.1 i pkt. 2).

Punkt ten z perspektywy praktyki krajów Europy zachodniej budzi zdziwienie i zastrzeżenia. Można tam bowiem wysłać komornika , by opieszałemu współwłaścicielowi "zajął meble", a jeśli takowych nie ma , to "wejść mu na hipotekę", czyli zapisać w księdze wieczystej wysokość długu. Dług ten będzie wyegzekwowany przez notariusza przy pierwszej czynności prawnej dotyczącej nieruchomości, przeprowadzeniu postępowania spadkowego, sprzedaży, uzyskaniu kredytu hipotecznego pod zastaw mieszkania itd. (art. 19 i 20 Ustawy francuskiej).

Legislator zachodni nie oddaje jednak nigdy w ręce, przypadkowo w końcu powstałej, wspólnoty mieszkaniowej prawa do "samosądu", który może zadecydować o tym, żeby współwłaściciel sprzedał swoje udziały we współwłasności. Za długi lub za "złe prowadzenie się".

Ustawa polska mówi tymczasem dalej, w art 16.1.że : "jeżeli właściciel lokalu zalega długotrwale z zapłatą należnych od niego opłat lub wykracza w sposób rażący lub uporczywy przeciwko obowiązującemu porządkowi domowemu albo przez swoje niewłaściwe zachowanie czyni korzystanie z innych lokali lub nieruchomości wspólnej uciążliwym, wspólnota mieszkaniowa może w trybie procesu żądać sprzedaży lokalu w drodze licytacji na podstawie postępowania cywilnego o egzekucji z nieruchomości.
Punkt 2 mówi, że "właścicielowi, którego lokal został sprzedany, nie przysługuje prawo do lokalu zamiennego".

Cel jasny: wykreować narzędzie nacisku skierowane przeciw marginalnym członkom wspólnoty. Ale antycypując nieco w oparciu o znajomość polskich obyczajów, widzę niestety te wieczore i nocne Polaków rozmowy, w mieszkaniach , lub lokalach wspólnoty (strych, piwnica, czy lokal administracji budynku), te pogróżki, te "pan nie wiesz kto ja jestem", te "to na pewno nie moje dziecko" itd.

Na Zachodzie wysyła się do sąsiada list z prośbą, by uciszył swe radio, do nieobecnego współwłaściciela, który mieszkanie wynajmuje, pismo, by wpłynął na swego lokatora, lub wzywa się, jak dotychczas w Polsce , policję, która ukróci burdę. Nie miesza się jednak spraw z dziedziny

porządku publicznego ze sprawami natury własności prawnej przekazując je w ręce zarządów-samosądów.

Dodam, że w projekcie ustawy , jeszcze w październiku 1993 przewidywano , w art.6,.1. że : "Jeżeli mimo upływu zakreślonego w uchwale, o której mowa w art.15 ust 2. terminu właściciel nie dokonał zbycia lub nie opuścił lokalu, zarządca kieruje sprawę do sądu właściwego ze względu na położenie nieruchomości o nakazanie wykonania uchwały.

A więc, w świetle tego przepisu, sąd miałby realizować wyrok wydany przez przypadkowy zestaw ludzi ze wspólnoty mieszkaniowej. Wspólnota mieszkaniowa była postawiona ponad sądem . Czy wciąż jeszcze "niezawisłym " ? Czy sąd miałby spełniać rolę komornika czyli egzekutora innego "sądu samo-sądu". Na szczęście ktoś rozumny dostrzegł naiwność tego sformułowania i redakcję poprawił w zatwierdzonej wersji ustawy.

3.2. Podejmowanie decyzji przez wspólnotę mieszkaniową we Francji

Szczegółowe reguły funkcjonowania wspólnoty mieszkaniowej określone są każdorazowo w tzw. Regulaminie Współwłasności. Jest to tekst mający wagę prawa dla każdej wspólnoty mieszkaniowej, pod warunkiem zachowania zasad ustawowych. Sporządza go notariusz.

Zgodnie z art.22 ustawy francuskiej, każdy współwłaściciel posiada ilość głosów odpowiadającą jego ułamkowej partycypacji w częściach wspólnych nieruchomości. Jeśli jeden ze współwłaścicieli posiada więcej niż 50 % udziałów w częściach wspólnych nieruchomości, ilość głosów, które posiada, zostaje obniżona do sumy głosów, jakie posiadają inni współwłaściciele. Oznacza to, że posiadający ponad 50 % udziałów jeden właściciel nie może narzucić swej woli wspólnocie. W tym celu musi pozyskać zgodę co najmniej jeszcze jednego współwłaściciela. Podobne rozwiązanie byłoby interesujące w warunkach polskich, np. jeśli Gmina zachowuje więcej niż 50 % udziału w nieruchomości.

Każdy współwłaściciel może delegować swe prawo do głosowania na przedstawiciela, będącego, bądź nie będącego, członkiem wspólnoty. Każdy przedstawiciel może przyjąć nie więcej niż 3 mandaty do głosowania. Jednakże jeden przedstawiciel może przyjąć więcej niż 3 delegacje głosowania, jeżeli całość głosów, którymi dysponuje i tych pochodzących z mandatów, nie przekracza 5% głosów wspólnoty.

Zarządca, jego współmałżonek lub jego podwładni nie mogą przewodniczyć zebraniu wspólnoty mieszkaniowej, ani otrzymywać mandatów, by reprezentować jednego ze współwłaścicieli.

3.3. Modernizacja i nadbudowy budynków stanowiących współwłasności

W Ustawie polskiej brak jest unormowań dotyczących modernizacji, rozbudowy lokali prywatnych i korzystania z prawa nadbudowy. Jest to tym bardziej potrzebne, że tendencja do "dogęszczenia" tkanki urbanistycznej istniejącej w polskich miastach stanie się jednym z najbardziej prawdopodobnych kierunków polityki mieszkaniowej w Polsce w następnych dziesięcioleciach. Pisałem o tym w artykule zatytułowanym Powrót do Śródmieścia (Świat Nieruchomości nr 6).

Jedynie z Art.22.3. dotyczącego czynności przekraczających zakres zwykłego zarządu dowiadujemy się , że dotyczy to, między innymi, "udzielenia zgody na nadbudowę lub przebudowę nieruchomości wspólnej oraz na zmianę wysokości udziałów w następstwie powstania odrębnej własności lokalu nadbudowanego lub przebudowanego" .

Niedobre praktyki związane z procedurą adaptacji strychów i nadbudów w Polsce, do których jednak przyzwyczaiły się właściwie wszystkie zainteresowane strony , mogłyby zostać przy okazji tej ustawy zracjonalizowane dzięki jaśniejszemu i pełniejszemu określeniu nowej procedury postępowania. Ustawa o współwłasności jest miejscem, które powinno dać jasne wytyczne i wszelkie szanse, by uregulować i ułatwić te procesy przynajmniej w tym sektorze rynku nieruchomości mieszkaniowych, jakim są współwłasności.
Przyjrzyjmy się zatem, jak rozwiązano to w ustawie obowiązującej w rozwiniętym kraju Europy Zachodniej zanim , w kompetentnych gremiach poskich, zapadnie decyzja i podjęte zostaną prace o nowelizacji polskich rozwiązań w tym zakresie.

Modernizacja, rozbudowa lokali prywatnych i korzystanie z prawa nadbudowy we współwłasnościach mieszkaniowych regulowana jest we

Francji Ustawą nr 65-557 zmodyfikowana ustawą nr 85-1470 z 31 grudnia 1985. Art. 30. tej ustawy mówi np. : " Walne zgromadzenie współwłaścicieli rozstrzygające przy podwójnej większości przewidzianej w art. 26 może, pod warunkiem, że jest to zgodne z przeznaczeniem budynku, decydować o każdej modernizacji, takiej jak przekształcenie jednego lub wielu elementów istniejącego wyposażenia, dobudowa nowych części budynku, urządzenie wnętrz przeznaczonych do użytku wspólnego, lub tworzenie takich pomieszczeń" . Przez "podwójną większość" rozumie tu legislator francuski większość dwóch trzecich głosów.

Walne zgromadzenie ustala , przy tej samiej większości, rozłożenie kosztów robót i kosztów odszkodowań przewidzianych w art.36, poniżej cytowanym, w proporcji do korzyści, które wynikną z robót dla każdego ze współwłaścicieli, z uwzględnieniem zgody niektórych z nich na ponoszenie większej części wydatków. Ustala ono, przy tej samej większości, rozłożenie wydatków na prawidłowe funkcjonowanie, utrzymanie i odbudowę części wspólnych, elementów przekształconych lub wybudowanych.

Jeżeli walne zebranie odmawia pozwolenia przewidzianego w art.25 b, każdy współwłaściciel lub grupa współwłaścicieli może być upoważniona przez trybunał wyższej instancji do wykonania, na warunkach ustalonych przez trybunał, wszelkich robót przewidzianych w pierwszym ustępie niniejszego artykułu; Trybunał ustala również zasady na jakich inni współwłaściciele będą mogli użytkować instalacje w ten sposób wykonane. Jeżeli możliwe jest zarezerwowanie korzystania z nich tylko dla tych współwłaścicieli, którzy je wykonali, inni współwłaściciele będą mogli z nich korzystać jedynie po wpłaceniu ich wkładu w koszt tych instalacji, obliczony z datą wykorzystania tego prawa(a więc, uwzględniając m.in. współczynniki inflacyjne).

Artykuł 31. (Uchylony Ustawą nr 85-1470 z 31 grudnia 1985 r. art.12-II)

Artykuł 32. Z zastrzeżeniem postanowień art.34, decyzja powzięta obowiązuje współwłaścicieli do uczestniczenia, w proporcjach ustalonych przez zgromadzenie, w opłatach za roboty, w kosztach odszkodowań przewidzianych w art.36, jak również w wydatkach na funkcjonowanie, administrację , utrzymanie części wspólnych lub części przekształconych lub wybudowanych.

Artukuł 33. Część kosztów robót, kosztów opłat z nimi związanych i odszkodowań ciążących na współwłaścicielach, którzy nie zgodzili się na powziętą decyzję, może być spłacana tylko poprzez roczne raty nie przekraczające jednej dziesiątej tej części. Jeśli wspólnota mieszkaniowa nie zaciągała pożyczki na koszty robót, koszty finansowe należne od współwłaścicieli płacących roczne raty są równe ustawowej stopie procentowej określonej urzędowo dla postępowania cywilnego.

Jednakże sumy wymienione w poprzednim ustępie stają się natychmiastowo płatne, w przypadku pierwszej zmiany własności, między osobami żyjącymi, udziału zainteresowanego współwłaściciela, nawet jeśli ta zmiana jest realizowana drogą wkładu do spółki. Powyższe postanowienia nie stosują się w przypadku realizacji robót nakazanych w trybie administracyjnym, lub w wyniku konieczności dostosowania budynku do obowiązujących norm.

Artykuł 34. Decyzja przewidziana w art.30 nie pozwala na wniesienie sprzeciwu w stosunku do współwłaściciela przeciwnego wykonaniu robót, który w terminie przewidzianym w art 42 (dwa miesiące), wniósł sprawę do odpowiedniego sądu w celu uznania, że przewidywane roboty modernizacyjne mają charakter zbyt luksusowy w stosunku do stanu, cech charakterystycznych i przeznaczenia budynku.

Artykuł 35. Nadbudowa lub budowa w celu utworzenia nowych pomieszczeń do użytku prywatnego mogą być realizowane staraniem wspólnoty tylko wtedy, gdy decyzja podejmowana jest jednomyślnie przez wszystkich jego członków.

Decyzja o odstąpieniu (sprzedaży) w tym samym celu praw do nadbudowy istniejącego budynku wymaga, oprócz większości przewidzianej w art 26, zgody współwłaścicieli najwyższego piętra budynku na nadbudowę, oraz , jeśli nieruchomość liczy kilka budynków, potwierdzenia specjalnego zgromadzenia współwłaścicieli budynku przeznaczonego do nadbudowy, a rozstrzygającego przy większości określonej powyżej.

Jeśli regulamin współwłasności posiada warunek większości bezwzględnej, by powziąć decyzję przewidzianą w ustępie poprzednim, klauzula ta może być zmodyfikowana tylko przy pomocy tej samej większości.

Art. 36. Właściciele, którzy na skutek realizacji robót związanych z nadbudową, przewidzianych w art.35, doświadczają szkody odpowiadającej

warunkom ustalonym w art.19, to uzyskują tym samym prawo do odszkodowania. Odszkodowanie to, na które łożą wszyscy współwłaściciele, jest rozłożone wg początkowej proporcji praw każdego współwłaściciela do powierzchni wspólnych.
Inny rozdział tej ustawy traktuje o odbudowie w przypadku zniszczenia całości lub części współwłasności. Ustaleń na ten temat brakuje całkowicie w Ustawie polskiej.
Art.38.Ustawy francuskiej mówi : W przypadku całkowitego, lub częściowego zniszczenia, walne zgromadzenie współwłaścicieli, których udziały składają się na budynek zagrożony lub zdewastowany, może decydować większością głosów tych współwłaścicieli o odbudowie lub przywróceniu dawnego stanu w uszkodzonej części budynku.. W przypadku, gdy zniszczenie dotyczy mniej niż połowy budynku, przywrócenie dawnego stanu budynku jest obowiązkowe, jeżeli większość współwłaścicieli tego żąda. Współwłaściciele, którzy uczestniczą w utrzymaniu budynków, które doświadczyły szkód, zobowiązani są do uczestniczenia w takich samych proporcjach i kierując się tymi samymi zasadami w wydatkach na roboty budowlane.
Art..39.Postanowienia rozdziału trzeciego stosuje sią w przypadku modernizacji lub dobudowy w stosunku do stanu sprzed katastrofy.
Art.40. Odszkodowania z tytułu zniszczenia budynku są, z zastrzeżeniem zapisanych praw wierzycieli, przeznaczone priorytetowo na rekonstrukcję.
Art.41. Jeśli powzięto decyzje o nieprzywracaniu budynku do dawnego stanu, zgodnie z warunkami przedstawionymi w art.38, przystępuje się do likwidacji praw współwłasności i do wypłacenia odszkodowań tym współwłaścicielom, których własność nie podlega rekonstrukcji.

4. Podsumowanie

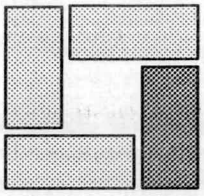
Artykuł ten porusza problemy budzące się dopiero w Polsce. Jednak siły rynkowe, których dotyczy, są ogromne i bezwzględne. Należy więc maksymalnie przewidywać ich kierunki i antycypować nadając im formy koniecznej "kultury rynkowej".

Zachód Europy obserwuje z zaciekawieniem próby oraganizacji rynku nieruchomości podejmowane w Polsce. Nie ma jednak gotowych zasad dla wykorzystania tamtych doświadczeń ani wskazówek jak to robić. Nikt nie ma również obowiązku postępować w taki sposób ani specjalnych zachęt w tym zakresie. Ze strony zachodniej była tylko wola polityczna, w latach 1990-92, by pomóc nieco poprzez udział ekspertów w pierwszym okresie tworzenia zrębów legislacji polskiej. Słabo zrealizowana z obu stron. Tylko od dojrzałości i woli tych, którzy współtworzą ustawy w Polsce, zależy stopień realnego wykorzystania doświadczeń zachodnich, zbieranych w stosunku do polskiej sytuacji, od prawie pięćdziesięciu lat.

Takie lub podobne relfeksje są nie tylko moim udziałem. W wypowiedzi przygotowanej na seminarium Ekonomicznej Komisji Europejskiej, dotyczącej problemów transakcji nieruchomościowych, w których uczestniczą inwestorzy zagraniczni i lokalni w Europie Centralnej i Wschodniej, odbytej w Genewie we wrześniu 1994, Rodrigo ACOSTA, reprezentujący Stowarzyszenie studiów terenowych ADEF z Francji pisze, że organizowanie i praktykowanie współwłasności w krajach Europy Wschodniej i Centralnej ma przed sobą "dużą przyszłość". Spotka się ono z naturalnymi oporami nowych właścicieli nie przyzwyczajonych przez okres poprzedni do odpowiedzialności finansowej z tytułu utrzymania i eksploatacji nieruchomości, ani do negocjacyjnych form regulowania problemów współwłasności. Dlatego właśnie właściwą formą prac jest dokładne opisanie scenariuszy zachowań i postępowań, w jakich ustawa będzie funkcjonować w Polsce, "tu i teraz". Znajomość rodzimych obyczajów i kultury administracyjnej oraz skonfrontowanie tej wiedzy z przepisami, zrodzonymi w nieco innej rzeczywistości społecznej w rozwiniętych gospodarkach rynkowych są bardzo cennym etapem tych prac. Zasadnicze pobudki działań i postaw ludzkich są bowiem zadziwiająco podobne przynajmniej w granicach kontynentu europejskiego.

5. Bibliografia

1. Ustawa "O własności lokali", z dnia 24 czerwca 1994 r, Dziennik Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej nr 85 z dnia 27 lipca 1994r.
2. LOI FIXANT LE STATUS DE LA COPROPIRIETE DES IMMEUBLES BATIS, Loi Nr 65-557 z 10 lipca 1965, zmodyfikowana ustawą nr 85-1470 z dnia 31 grudnia 1986, (J.O. 1ER JANVIER 1986)
3. Acosta Rodrigo, Mécanismes fonciers et organisation des marchés immobiliers dans les économies en transition d'Europe de l'Est, Commission Economique pour l'Europe, Geneve;Septembre 1994.



CENTRUM BUDOWLANE – CHEMOBUDOWA KRAKÓW S.A.
STAŁA WYSTAWA BUDOWNICTWA
30-706 Kraków ul. Klimeckiego 14
Telefony 56-14-66, 66-71-00 w.280, 282, 283 Fax 561976 Konto BPH I O/Kraków Nr 323402-462

Centrum Budowlane – jedna z inicjatyw Chemobudowy-Kraków S.A. skierowanych do osób i instytucji zainteresowanych prezentacją nowoczesnych, energooszczędnych technologii i materiałów budowlanych

zaprasza na

V Krakowskie Targi Budownictwa
Wiosna - 95

Które odbędą się w dniach od 20-23 kwietnia 95
w Krakowie przy ul. Klimeckiego 14

To największe Targi w Polsce Południowej!

Do dyspozycji wystawców oferujemy:

- pomieszczenia ekspozycyjne w pawilonach i na terenie otwartym
- pomieszczenia biurowe i pokoje w hotelach
- magazyny z bocznicą kolejową
- transport osobowy i towarowy
- personel do obsługi stoisk
- parkingi
- punkty gastronomiczne

Serdecznie Zapraszamy !

Dojazd autobusami linii: 115, 125, 127, 163, 171 (przystanek Powstańców/Płaszowska)

Władysław Jan Brzeski

Proces doradztwa nieruchomościowego

W poprzednim numerze Świata Nieruchomości rozpoczęliśmy serię artykułów na temat rodzącego się zawodu nieruchomościowego - doradcy nieruchomościowego. Definiując doradztwo jako osobną specjalność autor podjął inicjatywę powołania Towarzystwa Doradztwa Nieruchomościowego, która spotkała się już z pierwszym odzewem. Niniejszy artykuł opisuje proces doradztwa jakiemu zostaje poddany przeciętny problem zlecony doradcy nieruchomościowemu.

Nagły wzrost decydentów nieruchomościowych uwłaszczonych i restytuowanych na nieruchomościach powoduje narastające potrzeby racjonalnego gospodarowania tym majątkiem. W poprzednim artykule podano przykłady z szerokiego wachlarza problemów decyzyjnych nadających się do doradztwa. Była również mowa o profilu zawodowym i edukacyjnym doradców nieruchomości w gospodarkach rynkowych. Podkreślone również były różnice między doradztwem a rzeczoznawstwem, pośrednictwem czy zarządzaniem. Podczas gdy rzeczoznawstwo zajmuje się wartością rzeczy (nieruchomości), to doradztwo zajmuje się wspieraniem decydzji a więc wnioskami dotyczącymi działania. Rzeczoznawstwo wymaga przyjęcia obiektywnego podejścia do rzeczy, podczas gdy doradztwo wymaga przyjęcia subiektywnej perspektywy decydenta i identyfikacji z celami decydenta. Pośrednictwo z kolei jest głównie kojarzeniem stron, które podjęły już decyzję a szukają sposobów ich realizacji poprzez pośredników. Doradca przyjmuje honorarium a nie prowizję, gdyż jest zaangażowany w proces podejmowania decyzji (włącznie z negocjacjami), a nie w proces operacyjnej realizacji decyzji jak w przypadku pośrednictwa czy zarządzania nieruchomościami.

Doradztwo łączy niejako wczesną fazę podstawowych analiz oferowanych przez rzeczoznawstwo z ostateczną fazą realizacji decyzji przez pośrednictwo i zarządzanie. Z tych powodów doradztwo jest osobną dziedziną zawodową uprawianą przeważnie przez osoby wywodzące się z zawodów nieruchomościowych lub ekonomiczno-finansowych i łączące te szerokie dwie sfery wiedzy w procesie doradztwa.

Znajomość procesu doradztwa nieruchomościowego może być tylko orientacyjnym przewodnikiem pozwalającym systematyzować usługi doradcy, ale nie zastąpi nigdy w pełni indywidualnego podejścia do unikalnych problemów decyzyjnych poszczególnych zleceń. Wiedza taka jest jednak pomocna w projektowaniu ścieżki dojścia do rozwiązania problemów klienta.

Pierwszym krokiem procesu doradztwa jest definicja problemu, z jakim zmaga się klient/decydent. Zadaniem może być li tylko przygotowanie raportu potrzebnego do zdobycia przez klienta lepszej wiedzy i orientacji w danej problematyce. Może być zadaniem również ukończenie realizacji projektu budowlano-inwestycyjnego, wynajęcie i wydzierżawienie wszystkich powierzchni, oraz utworzenie sprawnie funkcjonującego sytemu zarządzania daną nieruchomością. Definicja problemu rozpoczyna się od ustalenia celu, dla osiągnięcia którego doradca otrzymał zlecenie. Wymaga to szczegółowych rozmów z klientem w celu ustalenia pytań do podjęcia przez doradcę, problemów do rozwiązania oraz ostatecznych celów do osiągnięcia. Ważne jest, aby doradca możliwie jasno odczytał nastawienie klienta do rozważanego przedsięwzięcia czy problemu.

Często rozważane jest przedsięwzięcie inwestycyjne, którego "poprowadzenia" w sensie osiągania kolejnych decyzji oczekuje się od doradcy. Ważnym jest wtedy bardzo wczesne ustalenie przez doradcę możliwości finansowania zarówno z kapitału własnego, jak również z kapitału kredytowego. Równie istotnym jest zbadanie czy projekt wpisuje się dobrze w otoczenie tak, aby nie tworzyć konfliktów użytkowych czy estetycznych. Zależeć to będzie od rodzaju nieruchomości będącej przedmiotem doradztwa, szczególnie w odniesieniu do rozważanej nowej inwestycji nie sprawdzonej jeszcze na rynku i pobliskim otoczeniu.

Ważnym krokiem w fazie definicji problemu jest określenie ram czasowych doradztwa. Z jednej strony ważnymi są ograniczenia czasowe klienta. Z drugiej strony możliwości doradcy muszą również być uwzględnione, gdyż musi on dbać o jakość swojej usługi. Często pojawia się również problem określenia czasowego poszczególnych etapów dla przekazywania produktów procesu doradztwa.

Niezbędnym jest również rozważenie czy doradca ma zabezpieczone osoby, które będą z nim współpracowały w ustalonym z klientem terminie wykonania usług doradczych. Doradcy działają często w bardzo małych zespołach, dopraszając do konkretnych zleceń znanych sobie specjalistów takich jak rzeczoznawcy, pośrednicy, zarządcy, ekonomości, finansiści, architekci, prawnicy, księgowi, inżynierowie, kontraktorzy, geodeci, urbaniści, demografowie, ekolodzy czy socjolodzy. Doradcy utrzymują szerokie i częste kontakty z tymi zawodami celem ogólnej orientacji co można od nich pozyskać w procesie doradztwa.

Definicja problemu wymaga również uzgodnienia formy przedstawienia produktu doradztwa. W najprostszej formie może to być sprawozdanie ustne zaprezentowane przez doradcę samemu klientowi lub całemu kierownictwu przedmiotowej firmy czy organizacji.

Innym problemem do wczesnego rozważenia jest sprawa informacji i danych, które będą udostępnione przez klienta, a które musi doradca zdobyć z innych źródeł lub wygenerować samemu. W tym zawierają się również wszelkie umowy zawarte już przez klienta z innymi stronami mającymi związek z badanym problemem.

Mogą to być również raporty pisemne w kolejnych etapach lub zbiorcze. Najczęściej klient będzie życzył sobie obydwu form raportowania. Budżet procesu doradztwa musi być przygotowany z udziałem współpracowników doradcy zarówno wewnętrznych jak i podzleconych. Szczegółowe zadania będą przypisane konkretnym osobom na specjalnym schemacie rzeczowo-czasowo-finansowym.

Po zdefiniowaniu i zabudżetowaniu problemu następuje sformalizowanie roboczych stosunków z klientem, co wymaga umowy dotyczącej tego co ma być dostarczone, w jaki sposób, w jakiej formie, i w jakich wymiarach czasowych. Ważnym w takiej umowie jest określenie rzeczowych zobowiązań klienta w stosunku do doradcy wraz z terminami. Zdarza się czasem, że zwłoka z dostarczeniem informacji, danych, czy dokumentów przez klienta doprowadza do niemożności wywiązania się doradcy z uzgodnionych terminów prowadząc do sporów. Umowa określa wielkość honorarium i sposoby jego wypłacania. Mogą być one wypłacone w jednej sumie, ale również w określonych etapami ratach, a nawet wg stawek dniowych czy godzinowych. W wielu wypadkach przyjmuje się zaliczki szczególnie w odniesieniu do projektów długoterminowych lub między nieznającymi się

klientami. W innych przypadkach, przy doradztwie bardziej ogólnym, stosuje się swoisty "ryczałt" uzupełniany szczegółowymi rozliczeniami czasu doradcy retroaktywnie.
Prowadzenie takiej działalności wymaga dużego doświadczenia, którego nie można się nauczyć bez lat praktyki. Dlatego też doradztwo, zresztą nie tylko w dziedzinie nieruchomości, jest niejako uwieńczeniem kariery zawodowej i świadczone jest głównie przez ludzi w wieku średnim i starszym, odznaczających się zacięciem analitycznym i rzutkością intelektualną dającą możliwość szybkiego uchwycenia i skojarzenia problemów wpływających na podejmowanie decyzji. Jest to szczególnie przydatne w przygotowywaniu raportu dla klienta składającego się z wielu podzleconych elementów, które zszywa i interpretuje doradca.
Pełne zrozumienie problemów decyzyjnych klienta umożliwia odpowiednie przedstawienie rezultatów tak, aby nie zajmować decydenta zbędnymi dla niego cyframi, tekstem, wykresami, itp. Doradca wie, że prezentacja wyników to nie tylko pokazanie tego, że ma się rację, ale przekonanie do tej racji swojego klienta.

Realizowanie zadań doradczych przebiega według szczegółowych planów pracy wypracowanych dla każdego przedsięwzięcia. Doradztwa nie da się standardyzować w takim stopniu jak usługi rzeczoznawców, pośredników czy zarządców. Tym ostrożniej trzeba formułować te zadania, ich rozkład czasowy i honoraria.

PROCES DORADZTWA

1. Definicja problemu:
   - 1.1 Cel
   - 1.2 Klient
   - 1.3 Nieruchomość
   - 1.4 Schemat czasowy
   - 1.5 Potrzebne środki
   - 1.6 Forma raportu wyników

2. Relacje z klientem:
   - 2.1 Problem
   - 2.2 Honorarium
   - 2.3 Budżet
   - 2.4 Umowa

3. Plan pracy:
   - 3.1 Terminy
   - 3.2 Źródła
   - 3.3 Zespół
   - 3.4 Zadania

4. Wykonanie:
   - 4.1 Kompilacja
   - 4.2 Analiza
   - 4.3 Wnioski
   - 4.4 Zalecenia

5. Raport:
   - 5.1 Problem
   - 5.2 Umowa
   - 5.3 Dane
   - 5.4 Forma

6. Przegląd raportu
   - 6.1 Obliczenia
   - 6.2 Logika
   - 6.3 Wnioski
   - 6.4 Zalecenia

7. Prezentacja:
   - 7.1 Ustna
   - 7.2 Pisemna
   - 7.3 Konferencyjna

Uwaga: zaadoptowane z artykułu amerykańskiego J.B. Shlaes, "The Counseling Process", The Appraisal Journal, January 1975 dzięki Bibliotece i Centrum Informacyjnemu przy Krakowskim Instytucie Nieruchomości.

Krakowska Szkoła Finansów

31-008 Kraków, ul. Św. Anny 9, tel. 23 01 38

we współpracy z

KRAKOWSKIM INSTYTUTEM NIERUCHOMOŚCI

organizuje licencjonowane kursy

"Wycena nieruchomości - - Rzeczoznawca majątkowy"

Ukończenie kursu umożliwia przystąpienie
do Egzaminu Państwowego
i otrzymanie uprawnień rzeczoznawcy majątkowego.

Zajęcia odbywają się w piątki - soboty - niedziele, przez 5 tygodni.

Wykłady i ćwiczenia prowadzą najlepsi w Polsce specjaliści.

Dokładnych informacji o kursie udziela
biuro Krakowskiej Szkoły Finansów.
Biuro przyjmuje też zgłoszenia udziału w kursie.

Najbliższy kurs rozpoczyna się 17 marca 1995!

Henryk Walczewski

Rynek nieruchomości w Polsce – jak wiele trzeba jeszcze zmienić?

Przemiany ekonomiczne muszą mieć dostateczną podstawę prawną. Rynek, chociaż oparty na wolnej przedsiębiorczości, też wymaga niezbędnego szkieletu prawnego. Im bardziej wysublimowany i rozwinięty rynek, tym bardziej rozbudowany powinien być ten szkielet. Instytucjonalno - prawne podstawy rynku warunkują czystą grę rynkową i zapewniają bezpieczeństwo inwestowanego kapitału.

Rynek nieruchomości w Polsce znajduje się w okresie intensywnych przemian i jego kształtowanie się na nowo nie jest jeszcze zakończone. Same przemiany nie są jednak wartością samą w sobie, a ich uzasadnienia i sensu należy szukać w odniesieniu do korzyści, jakie zmiany te przynoszą lub przynieść powinny.

Jak powszechnie wiadomo, rynek nieruchomości jest rynkiem specyficznym, ponieważ zaspokaja więcej rodzajów potrzeb, niż ma to zwykle miejsce na innych rynkach. Nieruchomości są zarówno zasobem gospodarczym (np: zakłady przemysłowe, grunty rolnicze), konsumpcyjnym (domy mieszkalne, obiekty rekreacyjne) lub publicznym (obiekty publiczne, drogi), jak też środkiem akumulacji kapitału (lokata w nieruchomościach) i jego pozyskiwania (kredyty hipoteczne). Właśnie te względy sprawiają, że o dobry stan rynku nieruchomości trzeba dbać, warto jest też zabiegać o jego rozwój.

I. Stan rynku nieruchomości

Stan rynku nieruchomości odzwierciedlają (w ogólnym zarysie):

- stan samych nieruchomości,
- ilość nieruchomości nabywanych i zbywanych,
- ilość nieruchomości, jakie potencjalnie mogą być przedmiotem obrotu rynkowego,
- ilość budowanych nowych domów, remontowanych mieszkań itp,
- łatwość sprzedaży i nabywania nieruchomości,
- dostępność środków finansowych przeznaczonych do nabywania nieruchomości,
- dostępność środków finansowych z przeznaczeniem dla prawidłowej gospodarki nieruchomościami (remonty, adaptacje do nowych funkcji i potrzeb).

Jak chyba łatwo zauważyć, powyższe wyliczenie dotyka szeregu zagadnień należących do różnych dziedzin, w szczególności zaś prawa, ekonomii i budownictwa.

Stan nieruchomości - jest pojęciem zarówno technicznym jak i prawnym. Z pierwszego punktu widzenia, jest odzwierciedleniem właściwych parametrów inżynierskich, które są mierzalne. Tak więc stan techniczny domu jest sumą np: stanu dachu, instalacji, wyposażenia, wreszcie ścian, stropów, schodów itd. Z prawnego punktu widzenia, stan nieruchomości oddaje potencjalną zdolność danej nieruchomości do uczestniczenia w szeroko rozumianym obrocie prawnym. W obydwu przypadkach stany te są stopniowalne i podlegają wartościowaniu. Stan może być dobry lub zły w różnym stopniu. I tak - bardzo dobry stan techniczny oznacza pełną zdolność nieruchomości (a zatem i jej części składowych) do wypełniania funkcji, jakie są z nią związane. Bardzo dobry stan prawny oznacza pełną możliwość rozporządzania nieruchomością, i to zarówno w sposób pełny

(sprzedaż), jak i częściowy - poprzez stanowienie na niej praw dla innych podmiotów (dzierżawa, wynajem, hipoteka). Oczywiście, im bardziej ocena przestaje być pozytywna, tym więcej ograniczeń do korzystania z nieruchomości i rozporządzania nią.

Ilość nieruchomości nabywanych i zbywanych - jest to kategoria statystyczna, mająca swoje uzasadnienie w procesach ekonomicznych, czasem także prawnych (jak w Polsce). Świadczy niewątpliwie o zasobności społeczeństwa i dynamice gospodarczej. Tam, gdzie ludzie rzadko zmieniają miejsce pracy, niechętnie zmienia się również miejsce zamieszkania. Ponieważ gospodarki rozwijające się wymagają przenoszenia dużej ilości ludzi do nowo powstałych centrów przemysłowych i fabryk, w ślad za tymi zmianami muszą podążać ludzie, np: sprzedający "stare" i kupujący "nowe" mieszkania. Intensywność takich procesów świadczy dzisiaj o dobrym stanie gospodarki w krajach europejskich i Ameryce Północnej.

Ilość nieruchomości, jakie potencjalnie mogą być przedmiotem obrotu rynkowego - Jeśli nie ma ograniczeń o charakterze administracyjnym, ilość ta w zasadzie zależy od stanu prawnego nieruchomości. Aby nieruchomość mogła uczestniczyć w obrocie rynkowym, musi "być sprzedawalna" i posiadać właściciela. Nie wszystkie nieruchomości mają właścicieli, ponieważ nie zawsze spadkobiercy, o ile są znani, wstępują w miejsce zmarłego właściciela. Bywa też tak, że jest zbyt wielu właścicieli, którzy nie potrafią się porozumieć, brakuje więc potencjalnego sprzedawcy. Możliwość sprzedaży nieruchomości zależeć może także od innych ograniczeń, które mają źródło w przepisach prawnych. Bezpośrednio możliwość sprzedaży ogranicza konieczność uzyskiwania jakiegoś zezwolenia, lub też wyłączenie nieruchomości danego rodzaju z obrotu rynkowego. Jest też ograniczeniem wyłączenie lub ustanowienie specjalnych wymogów dla pewnych kategorii nabywców, np. cudzoziemców. Ograniczenia pośrednie mogą mieć charakter wymagań formalnych lub proceduralnych, uciążliwych albo trudnych do spełnienia.

Ilość budowanych nowych domów, remontowanych mieszkań itp. - najłatwiej poznaje się ze statystyk. Jest to więc pochodna gospodarki lub polityki gospodarczej. W gospodarce wolnorynkowej liczba ta jest mniejsza od ilości nieruchomości potencjalnie zdolnych do obrotu rynkowego, czego nie można powiedzieć o socjalistycznej gospodarce "planowej".

Łatwość sprzedaży i nabywania nieruchomości - pozostaje w związku z wyżej wymienionymi zagadnieniami. Równie ważną jest dostateczna podaż i stały popyt na nieruchomości, jak też stopień trudności do pokonania koniecznych dla przeprowadzenia transakcji. Ta druga kategoria wydaje się ważniejsza, bowiem w znacznym stopniu łatwość lub trudność przeprowadzenia transakcji zwiększa bądź hamuje popyt. Jest to domena prawa, gdyż zależy od przepisów prawnych oraz zasad organizacji instytucji publicznych i prywatnych, koniecznych dla obrotu nieruchomościami.

Dostępność środków finansowych potrzebnych do nabywania nieruchomości - tu prymat wiodą wartości ekonomiczne, w pierwszym rzędzie dostępność kredytów i ich oprocentowanie. Nie wolno jednak zapominać, że kredytów udziela się w oparciu o zabezpieczenia, z których najlepszym jest zabezpieczenie hipoteczne. Dla jego ustanowienia konieczny jest wydajny system ewidencji własności i praw z nią związanych, należący zazwyczaj do sektora publicznego. W Polsce są to księgi wieczyste.

Dostępność środków finansowych niezbędnych do prawidłowej gospodarki nieruchomościami (remonty, adaptacje do nowych funkcji i potrzeb) - rzecz ma się podobnie, jak to zostało wyżej opisane. Istnieje jednak pewna istotna różnica, polegająca na tym, że remonty i adaptacje starych zasobów, zwłaszcza mieszkaniowych, są często najbardziej efektywną formą zaspakajania wielu potrzeb w dziedzinie nieruchomości. Dlatego też właśnie tworzy się osobne regulacje prawne, ułatwiające remonty i adaptacje istniejących nieruchomości.

Stan rynku zależy więc od trzech grup czynników. Są to:

- potencjał ekonomiczny, czyli podaż i popyt na rynku,
- zasady ekonomiczne, czyli sposób operowania potencjałem gospodarczym na rynku,
- zasady prawne, czyli ramy w których odbywa się legalny obrót i zarządzanie nieruchomościami

II. Prawo kształtuje rynek nieruchomości

Autor jest przekonany o wiodącej roli instrumentów prawnych dla sprawności funkcjonowania rynków - a nieruchomości w szczególności. Dlatego omówienia wymagają zasady prawne kształtujące ten rynek.

Nieruchomości, z prawnego punktu widzenia, występują na rynku w sposób złożony:
- jako przedmiot sprzedaży lub nabycia,
- jako przedmiot obciążenia prawami ustanowionymi na rzecz osób trzecich,
- jako przedmiot podlegający ewidencji w odpowiednim rejestrze

Z zasad działania rynku wynika, że konieczne jest dokonywanie następujących operacji (w znaczeniu funkcjonalnym) lub czynności, z których część zalicza się do czynności prawnych:
- uzyskiwanie informacji o nieruchomościach,
- zawieranie umów i zapewnianie ich ważności
- wprowadzanie zmian do obowiązującej ewidencji lub rejestru
- ubezpieczanie tytułów i czynności prawnych

Jak łatwo zauważyć, przeprowadzenie każdej transakcji nie może pominąć żadnego z wyżej wymienionych etapów. Przyjrzyjmy się nim bliżej.

Uzyskiwanie informacji o nieruchomościach - aby cokolwiek przedsięwziąć należy zbadać, a więc ustalić prawdziwy opis nieruchomości, składający się z części fizycznej (kształt) i prawnej (własność, służebności, hipoteka). Dualizm informacji o nieruchomości występuje zawsze i wszędzie i jest utrudnieniem, ponieważ dla uzyskania kompletu dokumentów i danych trzeba korzystać z różnych źródeł. Zdarza się też, że nie wszystkie informacje są w danym kraju dla każdego dostępne. Przykładem jest brak jawności lub zasada jawności ograniczonej. Oczywiście, im formalności łatwiejsze i prostsze, tym lepiej dla rynku. Łatwość z punktu widzenia rynku oznacza minimalny koszt pozyskania informacji, mierzony nakładem czasu, starań i pieniędzy. Dlatego w wielu krajach łączy się wszystkie niezbędne dane w jedną funkcjonalną całość tak, aby bez względu na to, skąd dokumenty pochodzą (np. od geodety lub notariusza) - można je było uzyskać w jednym miejscu i czasie.

Dostępem do informacji o nieruchomościach rządzą więc następujące zasady prawne:
- co do prawa dostępu: zasada jawności, jawności ograniczonej lub braku dostępu,
- co do nakładu starań: brak wymogów, dostęp sformalizowany lub za zezwoleniem,
- co do kosztów: dostęp bezpłatny, dostęp odpłatny lub wymagający ponoszenia dodatkowych kosztów.

Co do prawa dostępu:
Jawność - daje każdemu prawo uzyskiwania informacji w sposób bezwarunkowy.
Jawność ograniczona - to wymaganie stawiane ubiegającemu się o informację, aby wykazał, że może ją uzyskać, ponieważ spełnia stawiane wymogi (np: wykaże interes prawny).
Brak dostępu - może być bezwzględny (nie wolno nikomu) lub względny (jedni mogą, inni nie). Ta zasada jest dla gospodarki rynkowej nie do przyjęcia.

Co do nakładu starań:
Brak wymogów - wystarczy przyjść i poprosić o potrzebne dane lub dokumenty. Nie wyłącza to konieczności ponoszenia jakiejś opłaty np: kancelaryjnej, związanej z kosztami wyświadczonej usługi. Tylko taki dostęp pozwala na rozwój gospodarki rynkowej.
Sformalizowany - informacja lub dokument nie zostaną wydane, jeżeli nie zostanie złożony formalny wniosek lub prośba. Sam wniosek lub prośba jest przedmiotem odrębnego postępowania w kwestii formalnej poprawności, a jeśli nie zostanie formalnie zaakceptowana - sprawa nie będzie merytorycznie załatwiona.
Za zezwoleniem - wydanie informacji lub dokumentu nie jest możliwe, bez uzyskania jakiegoś zezwolenia. Każde ograniczenie bezwzględnej jawności, także dostęp sformalizowany, pociągają za sobą konieczność wydawania zezwoleń. Na przykład, gdy należy wykazać się interesem prawnym, ktoś decyduje czy ubiegający się rzeczywiście posiada prawo do żądanej informacji lub dokumentu.

Co do kosztów:
Dostęp bezpłatny - za informację lub za dostęp do niej nie płaci się. Płatna może być jednak usługa sporządzenia kopii lub odpisu. Samodzielne sporządzanie notatek opłatom nie podlega. Istnieją

kraje, gdzie te same informacje można uzyskać na dwa sposoby; pierwszy bezpłatny ze źródeł publicznych - wymaga pewnego nakładu pracy związanego ze zwracaniem się do szeregu instytucji, drugi płatny od uprawnionego dystrybutora legalnej informacji (jest to z reguły informacja przetworzona i skojarzona) jest dostępem maksymalnie ułatwionym i uproszczonym.

W drugim przypadku całą pracę polegającą na wyszukiwaniu, pozyskiwaniu i kojarzeniu potrzebnych nam informacji, wykonuje za wynagrodzeniem jej legalny dystrybutor.
Dostęp odpłatny - nawet za dopuszczenie do źródła informacji pobierane są opłaty.
Dostęp wymagający ponoszenia dodatkowych kosztów - koszty te mogą mieć charakter legalny lub nielegalny. Legalnym jest koszt przewidziany legalnymi przepisami. Z reguły koszty dodatkowe mają jednak charakter pozaprawny, czyli kiedy dysponujący zasobem informacyjnym, uniemożliwia, utrudnia lub ułatwia dostęp do informacji w zależności od tego, czy otrzymał jakieś nienależne mu korzyści. Z punktu widzenia ekonomicznego taki koszt, pomimo że nielegalny, w jakiś sposób musi być i z reguły jest uwzględniany w rachunku ekonomicznym. Stąd rozwój szarej strefy w gospodarce.

Zawieranie umów i zapewnianie ich ważności - dla ważności umów dotyczących nieruchomości prawo może stanowić określone wymagania. Są to wymagania merytoryczne i formalne:
wymagania merytoryczne - dla swojej ważności umowa musi zawierać prawem określoną treść *(essentialia negotii)*, a w prawem przepisanych przypadkach do umowy należy włączyć zadaną treść;
wymagania formalne - dla swojej ważności umowa nie może być zawarta inaczej, jak w określonej formie, z reguły pisemnie i przed notariuszem (notarialnie). W Ameryce Północnej do ważności umowy potrzeba także jej rejestracji w sądzie rejonowym (County Office). Rejestracja oznacza poświadczenie na oryginale umowy, że jej kopia została dołączona do sądowego zbioru umów, który jest całkowicie jawny. W Ameryce nie prowadzi się ksiąg wieczystych na wzór europejski.

Wprowadzanie zmian do obowiązującej ewidencji lub rejestru - bez istnienia ewidencji lub rejestrów nie byłoby możliwe otrzymywanie informacji o nieruchomościach, a konieczność wprowadzania zmian jest podstawą każdej ewidencji. Jeżeli zmiany są wprowadzane z opóźnieniem lub wcale - ewidencja traci sens, jest bezużyteczna. Dlatego sprawą podstawową jest zapewnienie szybkiego dopływu wiadomości o zaistniałych zmianach. Stosuje się tutaj dwa mechanizmy: przymusu lub prawnej konieczności. *Mechanizm przymusu* polega na nakładaniu kar i sankcji na tych, którzy ociągają się lub zaniedbują poinformowanie ewidencji o zaistniałych zmianach ważnych z punktu widzenia prawa. Wpisy wówczas są deklaratoryjne, to znaczy najpierw zachodzi jakieś zdarzenie, a potem się je wpisuje do ewidencji. Przeciwieństwem jest *mechanizm prawnej konieczności.* Wpisy są wówczas konstytutywne, co oznacza że zmiana z prawnego punktu widzenia jest ważna dopiero z chwilą dokonania odpowiedniego wpisu w ewidencji lub rejestrze. Przyjmuje się, że różnica pomiędzy ewidencją lub rejestrem jest następująca: ewidencja zbiera informacje według dokonywanych zgłoszeń, bez prawa ingerowania w treść poczynionych przez strony stosunku prawnego ustaleń; rejestr natomiast ma obowiązek uprzedniej kontroli zbieranego materiału informacyjnego, odpowiada też za jego zgodność z odpowiednimi przepisami. Dlatego posiada on prawo kontroli czynności prawnych oraz żądania ich zmiany, jeśli nastąpiło naruszenie odpowiednich przepisów. W praktyce, opisane wyżej mechanizmy i formy występują w formie mieszanej, a dla nieruchomości prowadzi się przynajmniej dwie ewidencje albo rejestry; fizyczny i prawny. Z reguły odpisy z rejestru nieruchomości warunkują dokonywanie różnych czynności prawnych, w szczególności są podstawą do wykazania prawa własności, bez czego nie można nieruchomością rozporządzać. Rejestr nieruchomości daje zazwyczaj rękojmię tego prawa, opartą na jego zapisach, która polega na tym, że prawo wpisane do rejestru nieruchomości ma pierwszeństwo przed prawem nie figurującym w rejestrze. W Polsce nazywa się to rękojmią wiary publicznej ksiąg wieczystych.

Funkcje ewidencji lub rejestrów nieruchomości można określić jako:
- informacyjne - wydawanie informacji o nieruchomościach,
- legalizacyjne - swoim prawem należy się wykazać w oparciu o wpis,

▸ kontrolne - badanie umów pod kątem ich zgodności z prawem (tylko w rejestrach).

Ubezpieczanie tytułów i czynności prawnych - wszelkie ewidencje i rejestry chronią interesy prawne właścicieli i nabywców, nie chronią zaś ich interesów ekonomicznych. Różnica jest zasadnicza; *interes prawny* - uprawnia do dochodzenia swoich praw przed sądami, czyli prowadzenia kosztownych i długotrwałych sporów, podczas kiedy interes ekonomiczny wiąże się z ochroną dóbr materialnych, którymi w szczególności są nieruchomości. Dlatego na rynkach krajów rozwiniętych od dawna istnieją *ubezpieczenia tytułów prawnych.* Takie ubezpieczenie, które ma charakter odrębnej umowy zawieranej z ubezpieczycielem, funkcjonuje na podobieństwo ubezpieczeń samochodowych - w razie zaistnienia wad tytułu prawnego lub procesu, ubezpieczyciel bierze na siebie obronę poszkodowanego, ponosi koszty procesowe albo wypłaca odszkodowanie. Ubezpieczenie tytułu prawnego lub umowy jest po części uzupełnieniem roszczeń wynikających z przepisów prawa, po części zaś ubezpieczyciel przejmuje zwykłe ryzyko wynikające z każdej transakcji.

III. Porównanie rozwiniętych rynków nieruchomości na świecie z rynkiem polskim

Faza obrotu rynkowego	Polska	Norwegia	Stany Zjednoczone Ameryki Północnej
Zebranie informacji o przedmiocie transakcji	Osobna ewidencja gruntów w przedmiocie kształtu nieruchomości i osobny rejestr prawny - księgi wieczyste. Dostęp do ewidencji gruntów jest ograniczony zasadą wykazania interesu prawnego Dostęp do ksiąg wieczystych jest w części jawny, w części (zbiór dokumentów księgi wieczystej) jest ograniczony. Praktyczny dostęp jest utrudniony, zwłaszcza w sądach, które nie są w stanie obsłużyć wszystkich zainteresowanych, s.tąd kolejki do przeglądania ksiąg.	Osobne ewidencje gruntów i księgi wieczyste zostały połączone w jedną funkcjonalną całość. Dostęp jest całkowicie jawny, bez żadnych ograniczeń.	Nie prowadzi się ksiąg wieczystych i rejestru gruntów w rozumieniu europejskim. Obrót nieruchomościami jest całkowicie jawny. Umowy są rejestrowane przez sądy rejonowe (County Office) a kopie umów powszechnie dostępne (można je nawet kupować w postaci zbiorów). Zamiast ksiąg i rejestru gruntów pisze się tzw abstrakty (abstracts), czyli spisy praw własności wraz z opisem nieruchomości. W treści nie różnią się niczym od naszych ksiąg wieczystych. Abstrakty piszą równocześnie i równolegle sądy i firmy ubezpieczające tytuły prawne, czyli Insurance Companies. Przechowują one także kopie wszystkich dokumentów dotyczących nieruchomości na terenie którym się znajdują, w szczególności kopie zbioru umów i kopie map.

Faza obrotu rynkowego	Polska	Norwegia	Stany Zjednoczone Ameryki Północnej
Zebranie dokumentów koniecznych do kontraktu	Na odpisy z ksiąg i dokumentów trzeba czekać często wiele tygodni.	Centralny komputerowy rejestr nieruchomości pozwala na uzyskanie dowolnych odpisów "od ręki", i w jed-nym miejscu. Kopie urzędowych dokumentów zamawia się pocztą w instytucjach, które je posiadają i również pocztą zostaną nadesłane, w czasie nie przekraczającym kilku dni. Komputerowy rejestr nieruchomości obejmuje swoim zasięgiem cały kraj, to znaczy że dowolny dokument można zamówić i natychmiast otrzymać w całej Norwegii, poza miejscem położenia nieruchomości. Tą samą drogą można także otrzymać dodatkowe informacje na tematy związane z nieruchomością, np o jej właścicielu itd.	Aby uzyskać informacje o nieruchomości można wybierać pomiędzy sądem i jedną (czyli najlepszą) z zazwyczaj kilku firm ubezpieczających tytuły prawne, gdzie w jednym miejscu otrzymamy od ręki wszystkie niezbędne dla nas informacje.
Sporządzenie umowy	Prywatne kancelarie notarialne, jakość usług notarialnych stale wzrasta.	Prywatne kancelarie notarialne,brak problemów.	Prywatne kancelarie notarialne, brak problemów.
Czynności, operacje i koszty towarzyszące	Największym kosztem jest upływ czasu i wynikające stąd konsekwencje. Są też inne koszty.	Maksymalne ułatwienie i przyspieszenie procesu pozyskiwania informacji i dokumentów następuje poprzez korzystanie z usług profesjonalnych dystrybutorów informacji. Ich wynagrodzenie może stanowić dodatkowy koszt.	
Rejestracja zmian tytułu prawnego	Dla pełnej ochrony własności potrzeba wpisu w księdze wieczystej. Aby go uzyskać należy przeprowadzić formalne postępowanie przed sądem, które jest długotrwałe, w stolicy mówi się o zaległościach sięgających półtora roku.	Podobnie jak w Polsce potrzebny jest wpis w księdze wieczystej. Postępowanie prowadzi sąd w postaci możliwie uproszczonej, dla wygody stron. Czas oczekiwania na dokonanie wpisu wynosi średnio około 1,3 dnia.	Nie istnieje pojęcie braku wpisu i braku ochrony prawa związanej z wpisem. Umowa dotycząca nieruchomości uzyskuje ważność dopiero z chwilą rejestracji, w tej też chwili nabywa równocześnie wszelkie środki ochrony związane z jej zarejestrowaniem w sądzie.
Gwarancje prawne	Rękojmia wiary publicznej ksiąg wieczystych. Można dochodzić swoich praw przed sądem.	Rękojmia wiary publicznej ksiąg wieczystych. Można dochodzić swoich praw przed sądem.	Sądowa rejestracja umów odbywa się w zasadzie "od ręki", tj. co najwyżej po krótkim oczekiwaniu. Rękojmia wynikająca z publicznej rejestracji umowy. Można dochodzić swoich praw przed sądem.
Gwarancje ekonomiczne	brak	brak	Ubezpieczenia tytułów prawnych drogą umów zawieranych w firmach ubezpieczających te tytuły. Ochroną ubezpieczeniową objęte są wady tytułu prawnego, koszty dochodzenia praw przed sądem lub zadba o to ubezpieczyciel. Firma może także wypłacić odszkodowanie.

III. Podsumowanie

Jak wynika z powyższej tabeli, która jest w stanie oddać zaledwie zarys problemu, nasz stan prawny odbiega istotnie od systemu amerykańskiego, opartego na zupełnie odmiennych założeniach (common law), podczas kiedy Polska znajduje się w obszarze prawa stanowionego. Wydaje się jednak, że niektóre idee i rozwiązania amerykańskie mogłyby być zastosowane także i u nas, a przynajmniej stanowić wartościową inspirację.

Prawo obowiązujące w Norwegii w istocie nie różni się niczym od prawa polskiego. Są natomiast dwie różnice nie sięgające do korzeni zasad prawnych. Pierwsza różnica, to obowiązująca w Norwegii zasada pełnej jawności i dostępności wszelkich informacji dotyczących nie tylko nieruchomości. Na niej opiera się druga różnica, czyli rażący kontrast pomiędzy sprawnością norweskiego systemu rejestrowania nieruchomości, a zapaścią tegoż samego systemu w Polsce. Dla gospodarki rynkowej terminy kilkutygodniowe są już zdecydowanie nie do przyjęcia.

Dlatego wskazać warto na te punkty w obrocie nieruchomościami, w których kształt przyjętych rozwiązań przynosi istotną poprawę, albo załamanie się normalnego działania. W Polsce pierwszym punktem krytycznym jest brak dobrego dostępu do informacji o nieruchomościach. Dostęp ten jest u nas albo niesprawny (trzeba długo czekać, trudno jest coś znaleźć), albo niemożliwy (nie mając interesu prawnego nie otrzymamy informacji). Jedynym skutecznym rozwiązaniem jest pełna jawność obrotu prawnego na nieruchomościach, tak jak to ma miejsce we wszystkich rozwiniętych krajach europejskich i w Ameryce.

Drugi punkt krytyczny to zależność ochrony praw własności od przeprowadzenia czynności ewidencyjnych w rejestrach nieruchomości. Jeśli czynności sądowe przeciągają się, z powodu braku wpisu nie ma też ochrony wynikającej z rękojmi księgi wieczystej. Nie ma też żadnej legalnej informacji, ponieważ stary wpis już nie obowiązuje a nowego brak. Brakuje również możliwości dowiedzenia się czegoś z treści kontraktu, ponieważ dostępu do niego broni zasada ograniczonego dostępu do zbioru dokumentów księgi wieczystej. Tymczasem system amerykański oferuje rozwiązanie proste i skuteczne, bez rejestracji nie ma ważności umowy, a z chwilą rejestracji równocześnie umowa staje się ważna i jest chroniona. Z kolei w Norwegii tak dalece skrócono czas rejestracji, że praktycznie wyeliminowano wynikające stąd problemy praktyczne i prawne.

Kolejnym zagadnieniem jest poszerzenie ochrony własności o mechanizm ekonomiczny. Sama ochrona prawna, rozumiana jako rękojmia wiary publicznej ksiąg wieczystych, jest tylko uprawnieniem do dochodzenia prawa na drodze sądowej. Ekonomicznie efektywna bywa dopiero po przeprowadzeniu procesu w sądzie i skutecznej egzekucji. Jak powszechnie wiadomo nie jest to droga pewna, skuteczna, szybka i tania. A właśnie taka powinna być, z punktu widzenia interesu ekonomicznego nabywcy. Dlatego w USA większość właścicieli nieruchomości ubezpiecza swoje tytuły własności w firmach ubezpieczeniowych, co daje im pewne gwarancje poczynionej inwestycji. Należy przy tym podkreślić, że cena polisy nie przekracza 1% wartości nieruchomości, które są relatywnie tanie w porównaniu z Europą. Uzyskane z polis wpływy służą prowadzeniu pełnej ewidencji nieruchomości (zbiór umów, abstrakty, zbiór map), czyli są odpowiednikami norweskiego zintegrowanego rejestru, lub też sumy polskiej ewidencji gruntów i ksiąg wieczystych. W ten sposób Amerykanie prowadzą swoje "księgi wieczyste" w kilku "egzemplarzach" (firmy ubezpieczeniowe a także sąd), równocześnie konkurując między sobą, aby pozyskać klientów jakością usług ubezpieczeniowych i solidnością abstraktów. W zamian właściciel nieruchomości uzyskuje pełną ochronę swoich praw, bez konieczności samodzielnego dochodzenia ich przed sądami.

Nie namawiając nikogo do recypowania w Polsce ustaw norweskich lub amerykańskich, warto się zastanowić nad takimi modyfikacjami prawa polskiego, które pozwoliłyby na lepszą obsługę naszych nieruchomości. Ponieważ Krakowski Instytut Nieruchomości prowadzi w pewnym zakresie prace badawcze dla nowelizacji polskiego prawa związanego z nieruchomościami, wszelkie sugestie i uwagi Czytelników na ten temat, przesłane na adres redakcji, będą mile widziane.

Krakowski Instytut Nieruchomości przygotowuje w roku 1995 wydanie książki:

REWITALIZACJA STARYCH DZIELNIC MIEJSKICH JAKO ZADANIE DLA PAŃSTWA I SAMORZĄDÓW TERYTORIALNYCH W GOSPODARCE RYNKOWEJ

*Autorem pracy jest **Krzysztof SKALSKI**, wieloletni współpracownik francuskiego Ruchu na rzecz Rehabilitacji starych zasobów mieszkaniowych PACT ARIM, dyrektor Studiów w Unii Regionalnej tego Ruchu oraz delegat Federacji Narodowej dla współpracy przy wypracowaniu w Polsce założeń dla pierwszych operacji pilotowych rewitalizacji starych dzielnic miejskich w warunkach transformacji systemowej.*

Trudności i bariery, jakie napotkał w pracy z administracją, szczególnie w strefie utrzymania i modernizacji istniejących zasobów mieszkaniowych, ale również nadzieje związane z pojawiającą się na rynku budowlanym tendencją do urbanistycznego "powrotu do wnętrza miasta" stały się zachętą do napisania tej książki.
Jest ona oparta na przemyśleniach zachodnich i na doświadczeniach polskich. Autor próbuje w niej odpowiedzieć na pytanie czy i jaką rolę polskich rozwiązań metodycznych, legislacyjnych i finansowych mogą odegrać mechanizmy urbanistyczne i finansowe wypracowane w okresie czterdziestu lat powojennych we Francji. Czy możliwe jest ich wykorzystanie dla rewitalizacji starych dzielnic miejskich w warunkach transformacji systemowej, czy możliwe jest niepopełnienie podobnych, jak na Zachodzie Europy, kosztownych pomyłek?
Praca Skalskiego wprowadza nowe dla polskiej praktyki urbanistycznej pojęcia i mechanizmy. Ich sens wynika z doświadczeń rozwiniętej gospodarki rynkowej, natomiast celowość przyswojenia i adaptacji dla warunków polskich, z potrzeby publicznej regulacji wolnej "gry" rynkowej oraz jej dynamizowania. Omówione są m.in. mechanizmy motywacyjne dla remontów i modernizacji budynków prywatnych oraz mechanizmy motywacyjne dla gmin w ramach postulowanych umów z władzami wyższego szczebla.
Osią tej szerokiej problematyki jest tworzenie dynamiki wszystkich partnerów procesu rewitalizacji i na tym tle, partycypacja poszczególnych aktorów: władz samorządowych, administracji państwowej, grup nacisku w dzielnicy, jej mieszkańców: właścicieli i lokatorów.
"Partycypacja społeczna w procesach rewitalizacji" jest więc istotną częścią tej książki. Rozdział ten wydamy wkrótce w formie Zeszytu Krakowskiego Instytutu Nieruchomości, by w skróconej formie przybliżyć i zapowiedzieć Państwu całość opracowania.

Już aktualnie przyjmujemy zamówienia na książkę. Zamówienia prosimy składać na adres Krakowskiego Instytutu Nieruchomości, 31-002 Kraków, ul. Senacka 3, tel/fax 22 31 28.

Objętość ok. 250 stron, ilustracje, tabele.
Cena książki wraz z kosztem wysyłki ok. 25 Nzł.

Ewa Kucharska-Stasiak

Szacowanie Nieruchomości w Polsce w okresie międzywojennym (wybrane problemy)

1. Uwagi ogólne

W okresie międzywojennym rozwijała się dość intensywnie nauka o wycenie majątku, szacowaniu nieruchomości. Zajmowała się ona takimi kwestiami jak: istota wartości, rodzaje wartości, czynniki kształtujące wartość, obszary zastosowania wyceny, a przede wszystkim metodami wyceny, szacowania nieruchomości. Wypracowano w tym okresie wiele metod wyceny. Znana była w Polsce dość obszerna literatura niemiecka z zakresu wyceny i czołowi jej przedstawiciele, m.in. Block, Kleeman, Pabst, Laur, Ross1/. Znanych też jest z tego okresu wielu autorów polskich zajmujących się problematyką wyceny nieruchomości. Reprezentowali oni dwa nurty, które wyłoniły się w teorii wyceny: szacowanie nieruchomości miejskich i szacowanie nieruchomości wiejskich. Wśród autorów zajmujących się teorią wyceny nieruchomości miejskich na uwagę zasługują takie nazwiska jak: W. Rychlewski, B.Laszczka, T.Trojanowski. Nieruchomościami wiejskimi zajmowali się m.in. W.Lubomęski i S.Moszczeński. Wyceniający, którego nazywano ocenicielem lub taksatorem, posługiwał się czterema wartościami: ***wartością obiegową, rzeczową, dochodową, i ostateczną - nazywaną też szacunkową.*** *Ustalenie wartości obiegowej polegało na wycenie poprzez porównanie informacji płynących z rynku o transakcjach kupna - sprzedaży podobnych nieruchomości z wycenianą (budynek lub grunt).*

Wartość rzeczowa *nieruchomości obejmowała wartość gruntu określoną według cen jednostkowych płaconych ostatnio w najbliższej okolicy (wartość obiegowa) oraz wartość budynku obliczoną na podstawie kosztu budowy takiego samego, lecz nowego budynku, pomniejszonego o jego zużycie.*

Wartość dochodowa *nieruchomości "wyobraża kapitał", którego odsetki stanowią dochód z czynszów netto. Punktem wyjścia jest ten właśnie czysty dochód po potrąceniu wszystkich wydatków realnych oraz raty amortyzacyjnej, która ulokowana w banku na procent składany powinna po upływie okresu przyjętego jako żywotność księgowa zwrócić całkowity kapitał wyłożony na budowę2/.*

Według wartości dochodowej wyceniano budynki i grunty. Te ostatnie, poprzez ustalenie tzw. renty gruntowej przedstawiającej spodziewany skapitalizowany dochód z gruntu, pojętego jako grunt budowlany. Przy ustalaniu dochodu należało brać maksymalną możliwość zabudowania gruntu na jaką pozwalają przepisy budowlane oraz warunki miejscowe.

Zwyczajem pochodzącym jeszcze sprzed I wojny światowejbyło przyjmowanie jako ***wartości ostatecznej*** *średniej z wartości rzeczowej i dochodowej.*

2. Podstawy prawne wyceny

Cel wyceny wpływał na wybór sposobu wyceny. Wybór tego sposobu tylko w nielicznych przypadkach regulowały przepisy prawne. Ustawodawca określił zasady wyceny dla potrzeb naliczania podatków i opłat, w tym opłaty z tytułu przymusowego ubezpieczenia a także dla potrzeb zaciągania kredytów.

Przy naliczaniu podatku od nieruchomości biegły ustalał, zgodnie z dekretem Prezydenta Rzeczpospolitej z dnia 14 stycznia 1936r. wartość dochodową, a gdy jej szacunek nie był możliwy, wartość obiegową nieruchomości (art.nr 6).

Przy naliczaniu podatku dochodowego z nieruchomości, biegły określał wartość czynszową

Ewa Kucharska-Stasiak jest profesorem w Zakładzie Inwestycji i Nieruchomości Uniwersytetu Łódzkiego.

budynków wynajętych, a gdy budynki zajmowane były w całości lub w części przez samego właściciela i członków rodziny, określał wartość użytkowania, jaką stanowił budynek lub jego część z uwzględnieniem jakości, położenia oraz miejscowych warunków rozwoju (art. 13 i 16 Ustawy o państwowym podatku dochodowym, Dz.U. Nr 2/36, poz.6 z 1936).

Dla potrzeb ubezpieczenia, zgodnie z Rozporządzeniem Prezydenta Rzeczpospolitej z 27 maja 1927r.(Dz.U.Nr 3/33, poz.23), inspektor powiatowy lub inny organ techniczny ustalał wartość rzeczową.

W zależności od żądania właścicieli budowli, wycena przeprowadzana była w sposób szczegółowy, polegający na określeniu wartości każdej części składowej budowli lub w sposób ogólny (art.27 Rozporządzenia), według którego wartość budowli określana była na podstawie ich kubatury i ceny 1m3. Przy szacunkach tych nie brano pod uwagę położenia budowli ani wartości ziemi.

Przy szacowaniu nieruchomości dla potrzeb instytucji kredytowych, komisja szacunkowa złożona z budowniczego i dwóch członków Towarzystwa brała zarówno wartość rzeczową jak i dochodową nieruchomości. Wartość rzeczową nieruchomości komisja ustalała na podstawie planu zabudowań, ich opisu, stanu i trwałości budowli. Wartość dochodową nieruchomości ustalano na poziomie najniższego dochodu brutto z ostatnich trzech lat (par.78-80 Statutu Towarzystwa Kredytowego Miejskiego w Warszawie)[3].

Przy wycenie dla potrzeb transakcji kupna-sprzedaży ustalano przede wszystkim wartość obiegową.

W procesie wyceny - obok wartości obiegowej - preferowane było wyznaczanie wartości dochodowej. Wielokrotnie podkreślano, że "...dochód jest najpewniejszym wskaźnikiem wszelkiej wartości, a wartość rzeczowa ma raczej znaczenie kontrolne".4/ Preferowanie wartości dochodowej spowodowane zostało co najmniej dwiema przyczynami:

- po pierwsze, psychicznym nastawieniem właścicieli nieruchomości, którzy traktowali grunt i budynek jako przedmiot eksploatacji, kupując go gdy jest dochodowy i sprzedając gdy nie jest rentowny
- po drugie, relatywnie wysoką dochodowością budynków w początkowym okresie po I wojnie światowej, co pozwalało nie tylko na pokrycie oprocentowania, ale również na amortyzację kapitału w ciągu 15 - 25 lat.

3. Opis sposobów wyceny

Istniejące źródła pozwalają bliżej sprecyzować pewne szczegóły zasad wyceny nieruchomości.

Przy ustalaniu wartości rzeczowej nieruchomości proces oceny składał się z trzech etapów.

Etap pierwszy polegał na określeniu wartości gruntu, na ogół na podstawie cen obiegowych z uwzględnieniem warunków szczególnych dla wycenianego gruntu, podwyższających lub pomniejszających jego wartość. Gdy brak było odpowiednich informacji z rynku, wartość gruntu określana była na podstawie renty gruntowej. Ten sposób wyceny stosowany był zarówno dla gruntów zabudowanych, jak i przeznaczonych pod budowę. Przy wycenie uwzględniano, że na dochodowość gruntu wpływa głównie jego lokalizacja, a w związku z tym i jego przeznaczenie, kształt działki i jej usytuowanie w ulicy. Za najbardziej wartościowe uznane były działki nie przekraczające 50 m głębokości. Stosowana była zasada obniżania wartości gruntu wraz ze wzrostem odległości od frontowej linii zabudowania. I tak na przykład: wartość terenów odległych od 51 do 100 m stanowiła 70%, od 101 do 150 m - 50%, a wartość części odległej od frontowej powyżej powyżej 200 m - tylko 20% wartości działki usytuowanej mniej niż 50 m głębokości. Narożnikowe usytuowanie działki zwiększało jej wartość o 20 do 30%, gdyż dawało większe możliwości zabudowy, północne naświetlenie frontu obniżało ją o 5% ceny zasadniczej. Przy wycenie gruntu brano pod uwagę nie tylko czynniki obecnie wpływające na jego wartość (oprócz wyżej wymienionych, również kształt terenu, poziom wód gruntowych, zawartość w nim szkodliwych dla budowli składników, układ geologiczny, głębokość nośnego pokładu, czy stan prawny gruntu), ale również czynniki, które mogą je zmieniać w niedalekiej przyszłości np. projektowane linie kolejowe czy tramwajowe.

Etap drugi obejmował wycenę wartości brutto budynków, wyznaczoną jako iloczyn kubatury i ceny 1 m3 zabudowy dla danego typu budynku w konkretnej miejscowości. Tak wyznaczona wartość budynku równała się kosztom budowy obecnie wzniesionego takiego samego budynku.

Cena jednostkowa kubatury kształtowała się pod wpływem:
a/ liczby kondygnacji i ich wysokości, wykazując tendencję malejącą wraz ze wzrostem wysokości budynku, bowiem czym większa kubatura budynku tym relatywnie mniejszy udział kosztów fundamentów, piwnic i dachu,
b/ stopnia wyposażenia, przy czym wzrost wyposażenia prowadził oczywiście do wzrostu ceny jednostkowej.
Etap trzeci, w trakcie którego wyznaczano wartość netto budynku poprzez uwzględnienie jego zużycia. W literaturze wyraźnie akcentowano dwa rodzaje zużycia: pierwsze nazywane normalnym oraz drugie, wynikające ze wzrostu wymagań społecznych. W ślad za wyróżnieniem dwóch rodzajów zużycia wprowadzono pojęcie wieku technicznego i gospodarczego. Wiek techniczny odzwierciedlał przebieg zużycia normalnego i utożsamiany był z okresem czasu, w ciągu którego budowla może być użytkowana bez szkody i niebezpieczeństwa dla ludzi i rzeczy będących z nią w styczności. Wiek gospodarczy stanowił pochodną drugiego rodzaju zużycia, wynikającego ze wzrostu wymagań społecznych i oznaczał okres czasu w ciągu którego budowla musi być całkowicie zamortyzowana z uwagi na jej przestarzałość techniczną, z powodów gospodarczych (np. wygaśnięcie koncesji) czy politycznych.
Przy wyznaczaniu wielkości zużycia taksator posługiwał się dwoma sposobami:
- sposobem uproszczonym, który uzależniał ocenę zużycia od przewidywanego wieku budynku (N), wieku już przeżytego (n) oraz jakości utrzymania technicznego budynku,
- sposobem dokładniejszym, w którym wyliczenie zużycia opierało się na ocenie wizualnej i dokonaniu skróconych obmiarów. W pierwszym przypadku posługiwano się następującymi formułami: - formułą proporcjonalności, stosowaną przy złym utrzymaniu budynku

$$Z = K \frac{n}{N} \qquad (1)$$

gdzie:
Z - zużycie
K - kapitał budowlany
n,N - jak wyżej

- formułą Eytelweina, przy bardzo starannym utrzymaniu budynku

$$Z = K \frac{n^2}{N^2} \qquad (2)$$

- formułą Ungera, przy przeciętnie dobrym utrzymaniu budynku

$$Z = K \frac{n(n + N)}{2N^2} \qquad (3)$$

- formułą Romstorfena, przy więcej niż przeciętnie dobrym utrzymaniu budynku

$$Z = K \frac{n(2n + N)}{3N^2} \qquad (4)$$

- tabelą Rossa, według której przebieg zużycia zbliżony jest do krzywej wynikającej z formuły Ungera. Wydaje się, że spośród szeregu formuł zalecana była formuła Ungera, co znalazło wyraz w opisie oceny nieruchomości o charakterze instrukcji, zawartym w "Przeglądzie Budowlanym" z 1939 roku.
Wszystkie powyższe wzory prowadzą do ustalenia tzw. zużycia teoretycznego, zwanego czasem normalnym. Taksator musiał jednak ocenić, czy rzeczywiste zużycie nie jest wyższe, ustalając na podstawie przeglądu tzw. zużycie wyjątkowe całego budynku. W przypadku, gdy proces zużycia budynku miał szybszy przebieg niż wynikałoby to z okresu jego użytkowania, wartość budowli musiała być dodatkowo pomniejszona w zależności od zakresu wymaganych działań remontowych. I tak, jeżeli budynek wymagał małego remontu, należało zmniejszyć obecny koszt wzniesienia o 15-20%, przy remoncie średnim o 30-35%, kapitalnym o 70-75%.
Dokładniejszym sposobem było ustalenie stopnia zużycia budynku na podstawie oceny wizualnej zużycia poszczególnych elementów budynku. Według proponowanych podziałów, w budynku wyróżniono 19-21 elementów.
Oprócz zużycia normalnego, które dzisiaj nazywane jest materialnym, technicznym, czasem fizycznym, twierdzono, że budynek podlega zużyciu wynikającemu ze zmian oczekiwań społecznych. Uznawano, że ten rodzaj zużycia postępuje proporcjonalnie do wieku gospodarczego budynku. Dlatego też W.Rychlewski sugerował stosowanie formuły proporcjonalności przy założeniu, że N oznacza okres powyżej którego budynek nie odpowiada współczesnym wymaganiom.

Obok dążenia do wyznaczenia wartości rzeczowej, stosowanym i preferowanym, jak zauważyliśmy wcześniej, sposobem wyceny było ustalenie wartości dochodowej nieruchomości. Na jej wysokość w decydujący sposób wpływały informacje zewnętrzne dotyczące stopy procentowej, według której naliczane są odsetki od kapitału oraz okres amortyzacji tegoż kapitału. Im wyższa stopa procentowa i im dłuższy okres amortyzacji, tym wyższe wartości dochodowe. Podstawą wyceny był dochód netto, który stanowił różnicę pomiędzy dochodem brutto a kosztami eksploatacyjnymi (np.podatki, koszty konserwacji, usuwanie śmieci, opłaty za wodę i kanalizację, koszt oświetlenia i ogrzewania pomieszczeń wspólnych, zarząd itp.) i jednorazowymi (np. badania gruntu, koszty szacunku, pośrednictwa, koszty notarialne) oraz amortyzacją.

Potrącenia z dochodów brutto były bądź odliczane procentowo w relacji do czynszów brutto, jak np. podatki, do kosztów budowy, jak koszty konserwacji i rata amortyzacyjna, bądź - jeżeli były znane z ksiąg gospodarczych - wpisywano je w bezpośrednich kwotach.

Wśród potrąconych kwot wyjaśnienia wymagają dwie pozycje: wydatki na konserwacje budynku oraz rata amortyzacyjna.

Jeden ze sposobów ustalania wydatków na konserwacje budynków zakładał, że roczne koszty konserwacji kształtują się przeciętnie w wysokości 0,5 -1% kosztów budowy, przyjmując niższe wartości dla budynków niedawno zbudowanych. Jednocześnie powyższe stawki miały charakter progresywny,wynosząc od 0,25% w ciągu pierwszego 10% okresu istnienia budynku do 1,75% od 81-100% okresu istnienia budynku. Inny z prezentowanych sposobów, bardziej złożony, wykorzystywał szczegółowy szacunek nakładów, jakie trzeba było ponieść w okresach 5-letnich przy przestrzeganiu cykli napraw i wymian poszczególnych elementów. Drugą, istotną a zarazem dyskusyjną pozycją kalkulacyjną stanowiła rata amortyzacyjna, ustalona według wzoru:

$$a = s \times K \qquad (5)$$

gdzie: a - kwota amortyzacyjna
s - współczynnik amortyzacyjny, przy czym

$$s = \frac{g - 1}{g^n - 1} \quad \text{gdzie:} \quad g = 1 + \frac{p}{100}$$

p - stopa procentowa
K - kapitał budowy

Idea amortyzacji zakładała, że właściciel na koniec okresu amortyzacyjnego powinien otrzymać cały swój kapitał, za który mógł być postawiony nowy budynek. Kapitał ten nie obejmuje odsetek, które powinny mieścić się w czystym dochodzie z nieruchomości.

Ta teoretycznie słuszna idea kalkulacji amortyzacji nie miała znaczenia praktycznego dla rozwoju budownictwa - brakowało bowiem odpowiedniej ustawy, nakładającej obowiązek odkładania z czynszów corocznej kwoty amortyzacyjnej. W trakcie wyceny raty amortyzacji nie potrącono jedynie dla budynków o niskiej dochodowości netto. Uznawano, że tylko tam "...można uwzględnić kwotę amortyzacyjną, gdzie czysty dochód do jej potrąceń oprocentuje co najmniej wartość obiegową samego gruntu według normalnej stopy wkładów bankowych".

Elementy dyskusyjne

Zaprezentowane wyżej sposoby wyceny budziły szereg wątpliwości. Nie dotyczyły one samej filozofii wyceny uznającej prymat wartości dochodowej, lecz szczegółów technicznych, istotnych z punktu widzenia procesów i wyników wyceny. Do najważniejszych wątpliwości należy zaliczyć:

1. **Zasady naliczania amortyzacji**. Stawiano pytanie, jaka wartość powinna być amortyzowana: koszty budowy nowego budynku, aktualna wartość techniczna (koszt budowy pomniejszony o zużycie), czy wartość dochodowa budynku. Ci sami autorzy w różnych publikacjach stosowali różne sposoby. W swoich ostatnich publikacjach Wł. Rychlewski amortyzował aktualną wartość dochodową budynku. Inny pogląd reprezentował B.Laszczka, który wyznaczał ratę amortyzacyjną jako relację aktualnej wartości technicznej budynku przez liczbę przyszłej jego używalności.
2. **Sposób ujęcia w rachunku kapitału zainwestowanego w grunt i kapitału zainwestowanego w budynek**. Na etapie obliczania dochodowości, oprocentowanie obu kapitałów było przyjmowane bądź w tej samej wielkości, co oznacza przyznanie im jednakowej roli w procesie tworzenia dochodu, bądź było zróżnicowane. Według B.Laszczki grunt jako czynnik bierny nie

przynosi dochodu jako taki, stąd też powinien być oprocentowany według bankowej stopy oprocentowania. Natomiast kapitał wydatkowany na budynek ma charakter czynny, a zatem stopa oprocentowania powinna być wyższa od bankowej. W innej koncepcji, przy podziale dochodu z nieruchomości w pierwszej kolejności należy oprocentować według stopy bankowej wartość obiegową gruntu, resztę dochodu przypisać budynkowi.

3. **Wyznaczenie wartości ostatecznej, jako średniej z wartości technicznej i dochodowej**. Sposób ten, stosowany zwyczajowo przed I wojną światową, był poddawany ostrej krytyce: po pierwsze - z punktu widzenia matematycznego nie powinno wyznaczać się średniej pochodzącej z dwóch wartości o różnym charakterze, po wtóre - wartość rzeczowa i dochodowa nie zawsze są współmiernymi wykładnikami wartości ogólnej, po trzecie - podkreślano, że w ten sposób obliczona wartość nieruchomości wypada za wysoko pod koniec okresu eksploatacji, gdy budynek staje się nierentowny. W toku dyskusji zaczął przeważać pogląd o zasadności rozdzielnej interpretacji wyników z wyraźnym preferowaniem wartości dochodowej jako postawy wycen.

Bibliografia

1/ Ze spuścizny profesora Stefana Moszczeńskiego, Wyd.SGGW - AR W-wa, 1989 s. 102.
2/ W.Rychlewski, *Ocena gruntów i budynków mieszkalnych*. Odbitka z "Czasopisma Technicznego" 1932r., Lwów 1932 s.28. 3/ Por. Kodeks nieruchomości miejskiej, Wyd."HANU" W-wa 1937 s.63.
4/ W.Rychlewski, *Ocena nieruchomości na tle obowiązujących przepisów prawnych*, Kraków 1938, s.26.

KRAKOWSKI INSTYTUT NIERUCHOMOŚCI

oferuje do sprzedaży:

1. Angielsko-Polski słownik terminów z dziedziny nieruchomości. Cena: 20 NZŁ

2. Władysław J.Brzeski: Nieruchomość jako zjawisko ekonomiczne i rynek. Zeszyt nr 2. Cena: 5 NZŁ

3. Krzysztof Skalski: Partycypacja społeczna i partnerstwo w procesach rewitalizacji starych dzielnic miejskich. Zeszyt nr 3. Cena: 5 NZŁ

4. Rozwój systemu informacji prawnej a przyszłość rynku nieruchomości w Polsce. Raport z konferencji. The Development of Legal Information Systęm and the Future of the Real Estate Market in Poland. Conference Report. Cena 10 NZŁ.

5. "Świat Nieruchomości" nry 3,4,5,6. Cena: 3 NZŁ

6. "Świat Nieruchomości" nr 7/8. Cena: 6 NZŁ

7. "Świat Nieruchomości" nr 9. Cena: 8 NZŁ

Uwaga: wszystkie wymienione publikacje w ilościach ograniczonych.
Nakłady na wyczerpaniu !

✂ ----------

Talon

Zamawiam_____egzemplarzy

Nazwisko i imię, adres

Załączam kopię odcinka wpłaty

Alice E. Ingerson

Rewitalizacja z zastosowaniem prawa do wywłaszczania na cele publiczne oraz zarządu powierniczego gruntów
na przykładzie jednej z dzielnic Bostonu

W swym wystąpieniu w Lincoln Institute w październiku 1994 przedstawiciele inicjatywy mieszkańców Dudley Street z Bostonu omówili zastosowanie dwóch elementów polityki nieruchomości, których używali z powodzeniem w walce przeciwko stałemu pogarszaniu się sytuacji ekonomicznej w jednej z dzielnic Bostonu. Dyrektor wykonawczy Dudley Street Initiative (DSNI) Ro Whittington oraz członek Fundacji Rileya Robert W. Holmes, Jr. scharakteryzował dziesięciolecie stosowania w praktyce prawa do wywłaszczania nieruchomości na cele publiczne oraz dzierżawy nieruchomości w Roxbury, dzielnicy miasta, stojącej w obliczu wyludnienia, pogorszenia się zdolności kredytowej wszystkich mieszkańców z powodu zamieszkiwania w dzielnicy o złej reputacji, nielegalnego wywozu śmieci, nagminnego porzucania nieruchomości przez właścicieli oraz coraz powszechniejszych podpaleń w celu wyłudzenia odszkodowań.

W 1984 roku DSNI opracowała dla tej dzielnicy kompleksowy plan zagospodarowania przestrzennego w oparciu o informacje zebrane na spotkaniach i w grupach roboczych przez samych mieszkańców dzielnicy. Jesienią 1987 roku Bostońska Agencja Rozwoju (BRA) oraz miasto Boston oficjalnie przyjęły plan. Głównym celem, przyświecającym autorom planu było zwiększenie podaży nieruchomości mieszkalnych po przystępnych cenach oraz wydzielenie nowych gruntów pod nowe inwestycje.

Najpoważniejszą przeszkodę stanowiło w tym względzie niemal absurdalne rozdrobnienie własności gruntów. W późnych latach osiemdziesiątych prawie połowa z 64 akrów (25,6 ha) w samym centrum dzielnicy pozostawała niezagospodarowana, zaś miasto Boston posiadało na własność jedynie 15 z nich. Planiści i deweloperzy stwierdzili, że szybkie zagospodarowanie może nastąpić dopiero wtedy, gdy mniejsze parcele zostaną połączone w większe działki.

Ramy czasowe przedsięwzięcia

Zgodnie z artykułem 121 A statutu stanu Massachusetts, miasto Boston i BRA mogą przekazać prawo do wywłaszczenia na cele publiczne instytucjom i organizacjom, których zadaniem jest koordynacja rozwoju miasta, co pozwala im wejść w posiadanie prywatnych nieruchomości dla celów publicznych za godziwym odszkodowaniem dla pierwotnych właścicieli.

Whittington streścił przekonanie mieszkańców dzielnicy o konieczności kontroli własności gruntów słowami: "jeżeli nie jesteśmy właścicielami gruntów, stoimy na z góry straconej pozycji. Ludzie, do których należą grunty mogą ustalić dla siebie takie stawki, jakie im się spodobają, a my nie będziemy mogli sobie na nie pozwolić i zostaniemy zmuszeni do opuszczenia dzielnicy - widzieliśmy, jak to się robi gdzie indziej".

Niektórzy mieszkańcy Dudley Street pochodzą z innych dzielnic Bostonu i w przeszłości zostali zmuszeni do przeprowadzki gdy zarząd miasta wykorzystał możliwość wywłaszczania na cele publiczne w innych rejonach w celu rewitalizacji miasta. DSNI odniosła jedynie częściowe sukcesy w przekonywaniu właścicieli nieruchomości, że jej

rada nadzorcza wybrana przez mieszkańców wykorzysta prawo do wywłaszczenia jedynie w celu ochrony obecnych właścicieli przed wzrostem opłat za dzierżawę gruntów, niekoniecznie zaś zachęcania innych do osiedlania się w okolicy.

Pod koniec 1988 roku zarząd BRA oraz burmistrz Bostonu Raymond Flynn udzielił grupie inicjatywnej DSNI prawa do wywłaszczania na cele publiczne na trzy lata w okolicach ulicy Dudley. Chociaż organizacja zgłosiła swe roszczenia gruntowe w lipcu 1990, Sąd Najwyższy Stanu Massachusetts potwierdził prawo DSNI do nabycia wybranych gruntów dopiero w lutym 1992 roku (od tej pory BRA przedłużyła prawo do wywłaszczania udzielone DSNI).

Każdy krok - począwszy od wyjaśnienia zawiłości tytułów prawnych do gruntów porzuconych lub na wpół porzuconych, przez sądową rejestrację tytułów aż do organizowania funduszy na wykup gruntów zabrało więcej czasu, niż oczekiwali mieszkańcy. Funduszy na dokończenie inicjatywy udzieliły Fundacja Forda, Departament Mieszkalnictwa i Rozwoju Miejskiego rządu USA oraz pomniejsze fundacje z siedzibą w Bostonie i inne źródła.

Kontrola zasobów lokalnych

Po nabycie gruntów DSNI postanowiła, że rozwój inwestycji ma przynieść mieszkańcom długoterminowe korzyści. Wybranym do tego celu narzędziem stał się Dudley Neighbours Incorporated, instytucji powierniczej, której zadaniem jest zarządzanie gruntami.

Podobnie, jak wcześniejszy pomysł wywłaszczania na cele publiczne wcześniej, tak i teraz idea instytucji powierniczej wywołała niepewność i poczucie zagrożenia wśród mieszkańców. Aby ich uspokoić, DSNI zorganizowała szereg spotkań informacyjnych odpowiadając na pytania mieszkańców. Co zrozumiałe, głównym źródłem niepewności mieszkańców była wątpliwość, czy mieszkańcy będą rzeczywiście właścicielami domów położonych na działkach dzierżawionych od instytucji powierniczej.

Odpowiedź brzmi tak. Trust proponuje 99-letni okres dzierżawy indywidualnym nabywcom domów, spółdzielni z ograniczonym kapitałem oraz budowniczym domów czynszowych. W deklaracji programowej stwierdza się, że instytucja powiernicza nie ma zamiaru mieszać się w życie osobiste mieszkańców, że warunki umowy dzierżawnej nie mogą się zmieniać bez ich zgody oraz że dzierżawcy mają prawo do zakupu gruntów, na których stoją ich domy jeżeli instytucja przestanie istnieć. Roczne opłaty z tytułu dzierżawy gruntu ustalono początkowo na poziomie 500 dolarów za dom.

W celu długoterminowego zapewnienia atrakcyjnego poziomu cen nieruchomości mieszkalnych stojących na dzierżawionych terenach i ochrony dzielnicy przed spekulacją gruntami, trust nakłada na mieszkańców obowiązek odsprzedaży nieruchomości. W myśl ustalonych zasad, dokonując transakcji sprzedaży właściciele mogą odzyskać swój początkowy wkład wraz z kosztami ulepszeń oraz pewnym procentem inflacji, lecz niekoniecznie za najwyższą możliwą cenę rynkową za posiadaną nieruchomość.

Po części z powodu tych właśnie ograniczeń banki oraz inni kredytodawcy hipoteczni początkowo opierali się finansowaniu nieruchomości budowanych na terenach dzierżawionych od instytucji powierniczej. Stopniowo jednak kredyty bankowe udzielane na zwykłych zasadach bardziej dostępne kupującym domy oraz miejscowym przedsiębiorcom w rejonie ulicy Dudley, gdy prywatni inwestorzy zdali sobie sprawę z potencjału rynkowego rejonu, zaś rząd federalny zaczął wymagać pełnego ujawniania praktyk kredytowych kredytodawców. Ro Whittlington zauważył, że jako efekt uboczny cyklu koniunktury na rynku nieruchomości w Bostonie "niektóre z przedsiębiorstw, którym banki odmówiły kredytowania nadal działają i odnoszą sukcesy na rynku, zaś same banki wypadły z obiegu".

Poza włączeniem atrakcyjnego poziomu cen do warunków umowy dzierżawnej i zobowiązania do odsprzedaży, struktura zarządzania instytucji pwierniczej jest nastawiona na ciągłą kontrolę ze strony mieszkańców dzielnicy. Dudley Neighbors posiada radę nadzorczą z większością (6 z 9 członków głosujących) wybraną przez zarząd DSNI, która z kolei ma większość (23 z 31 członków) wybieranych przez mieszkańców dzielnicy.

DSNI przyznaje, że własność ziemi nie załatwia całej sprawy rewitalizacji i przyciągania nowych inwestycji. Lecz w miarę powstawania pierwszych domów na gruntach dzierżawionych przez instytucję powierniczą, sukces inicjatywy mieszkańców Dudley Street jest z uwagą obserwowany przez znajdujące się w podobnej sytuacji dzielnice innych miast w USA.

Inne spojrzenie na prawo do wywłaszczania i dzierżawę gruntów

Dwa nowe opracowania Instytutu Lincolna opowiadają historię instytucji powierniczych zarządzających nieruchomościami oraz dzierżawy na Hawajach, które kontrastują z historią Roxbury w stanie Massachusetts. Sumner J. La Croix, James Mak i Luis A. Rose, naukowcy z Uniwersytetu Hawajskiego dochodzą do wniosku, że prywatne inwestowanie w nieruchomości mieszkalne na dzierżawionych gruntach jest eksperymentem, który poniósł porażkę.

W Massachusetts organizacja rejonu wykorzystuje instytucję powierniczą w celu wspierania rozwoju gospodarczego przy zachowaniu dotychczasowych mieszkańców dzielnicy. Celem instytucji powierniczej jest zapewnienie, że w miarę poprawy sytuacji gospodarczej dzielnicy rosnąca wartość gruntów nie wpłynie na wzrost opłat za dzierżawę i wzrost poziomu czynszów do punktu, w którym nowoprzybyli mogliby przelicytować dotychczasowych mieszkańców gotowością do płacenia wyższych sum za nieruchomości mieszkalne.

Tymczasem na Hawajach właściciele domów mieszkający na dzierżawionych gruntach zauważyli dogodną sposobność skorzystania na gwałtownie rosnących cenach gruntów. W tym celu musieli przekonać stanowych ustawodawców, żeby ci dokonali reformy systemu instytucji powierniczych w celu umożliwienia im sprzedaży na wolnym rynku zarówno domów jak i gruntów, na których stoją. W wyniku tego procesu, zamiast chronić dostępność zasobów nieruchomości mieszkalnych, rozpoczęty proces polityczny doprowadził do redystrybucji majątkowej na korzyść właścicieli domów, i tak bogatej grupy mieszkańców.

Eksperyment hawajski rozpoczął się w XIX wieku, gdy członkowie hawajskiej rodziny królewskiej i niektórzy anglo-amerykańscy plantatorzy pozostawili swe majątki instytucjom powierniczym. Największym z nich na wyspie Oahu był Bishop Estate na peryferiach Honolulu. Księżniczka Bernice Pauahi Bishop w testamencie z 1884 roku powierzyła swój majątek takiej instytucji w celu finansowania z wpływów z dzierżawy wykształcenia rdzennych hawajczyków. Przez całe stulecie powiernicy dzierżawili grunty nie sprzedając ich, co podyktowane było wieloma powodami - między innymi zadeklarowanym pragnieniem księżniczki, by jej posiadłość ziemska pozostała nienaruszona oraz zobowiązania powierników do zminimalizowania zobowiązań podatkowych ciążących na majątku.

Przeciwnicy dzierżawy dokonali znaczniejszych postępów dopiero po drugiej wojnie światowej, gdy rosnące ceny gruntów dodały nowej wagi ich argumentom. Umowy dzierżawy zawierane były z reguły na 55 lat z niezmiennym poziomem opłat rocznych przez pierwsze 30 lat, po czym następowała jednokrotna zmiana za obopólną zgodą lub w oparciu o wycenę. W późnych latach sześćdziesiątych i wczesnych siedemdziesiątych właściciele gruntów, którzy nie odnieśli korzyści ze znacznie wyższych cen gruntów we wczesnych latach dzierżawy zażądali znacznego podwyższenia opłat dzierżawnych, gdy przyszła pora renegocjacji umów.

Ze swej strony właściciele domów zasypywali rząd stanu Hawaje skargami na próby oszustwa ze strony właścicieli gruntów. W odpowiedzi na to, ustawodawcy stanowi przyjęli serię reform gruntowych, która zezwalała właścicielom domów zlokalizowanych na dzierżawionych gruntach na zwrócenie się do stanu o nabycie tychże gruntów na zasadach wywłaszczenia, a potem ich odsprzedaży właścicielom domów.

Popularność tej praktyki doprowadziła do tego, że do roku 1991 na dzierżawionych terenach nie powstawały żadne nowe domy i Bishop Estate nie zawierał nowych umów dzierżawnych. La Croix, Mak i Rose konkludują, że dzierżawa gruntów może zminimalizować pogoń za zyskiem ze strony tak właścicieli jak i dzierżawców jedynie wtedy, gdy pozwala na częste (najlepiej coroczne) zmiany poziomu opłat za dzierżawę.

Przepaść pomiędzy działaniem systemu dzierżawienia gruntów w Massachusetts i wynikami działania takiego systemu na Hawajach daje ważną lekcję na przyszłość - instytucje powiernicze i dzierżawa są jedynie narzędziami na rynku nieruchomości. W zależności od tego, jak są wykorzystywane i jak kształtują się miejscowe warunki rynkowe, podejścia te mogą zwiększyć dostępność nieruchomości mieszkalnych lub sprowokować reakcje polityczne, które prowadzą do czegoś dokładnie odwrotnego.

Tłumaczył Rafał Śmietana (KIN)

Świat Nieruchomości
Pismo problemowe
wydawca :
Krakowski Instytut Nieruchomości
Fundacja z siedzibą w Krakowie
31-002 Kraków, ul. Senacka 3 tel/fax (012) 223128

Andrzej Kalus

Działalność Polskiej Federacji Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych

Ubiegły rok był pierwszym w życiu Federacji powołanej przez 16 Stowarzyszeń grupujących w skali kraju, czy też regionu, specjalistów w zakresie szacowania nieruchomości (aktualnie w skład Federacji wchodzi 19 stowarzyszeń). Nowy, dynamicznie rozwijający się po 1992r. zawód postawił przed młodą organizacją szereg pilnych do wykonania zadań. Przede wszystkim należało rozpocząć prace nad standardami zawodowymi rzeczoznawców oraz kodeksem etyki. **Temu celowi poświęcona była międzynarodowa konferencja, która odbyła się w Krakowie w czerwcu 1994r. przy wydatnej pomocy Krakowskiego Instytutu Nieruchomości oraz dzięki sponsorom takim jak: Wschodnioeuropejska Fundacja Nieruchomości z USA i Królewski Instytut Dyplomowanych Rzeczoznawców (RICS) z Wielkiej Brytanii**[1]. Podczas tej konferencji, w której udział wzięło wielu najwybitniejszych specjalistów europejskich i amerykańskich, nie licząc znacznej reprezentacji polskich naukowców i praktykujących rzeczoznawców, dokonano przeglądu obowiązujących norm zawodowych w krajach Unii Europejskiej, w Wielkiej Brytanii, Francji i Stanach Zjednoczonych. Dzięki nim możliwe było rozpoczęcie prac nad polskimi standardami zawodowymi rzeczoznawców, których druga wersja projektu jest na ukończeniu i które Federacja chciałaby wdrożyć do życia jeszcze w tym półroczu. Dla zapoznania polskich specjalistów w zakresie wyceny nieruchomości Federacja wydała w przekładzie na język polski standardy obowiązujące w Europejskiej Grupie Rzeczoznawców Majątkowych TEGOVOFA i w USA.

Wniosek Polski o przyjęcie Federacji do TEGOVOFA w charakterze członka stowarzyszonego został pozytywnie rozpatrzony i jest to, jak podkreślił Sekretarz Generalny tej organizacji, wynikiem znaczących osiągnięć naszego kraju w tworzeniu i rozwoju dyscypliny jaką jest szacowanie nieruchomości. W dowód uznania dla działań Federacji powierzono jej organizację ubiegłorocznej jesiennej sesji TEGOVOFA, która odbyła się w Krakowie we wrześniu ubiegłego roku. W organizacji tej prestiżowej imprezy uczestniczył Krakowski Instytut Nieruchomości, przyczyniając się do jej sukcesu[2]. Obrady TEGOVOFA poświęcone były dyskusji nad rozszerzeniem techniki DCF w wycenach nieruchomości komercyjnych, a także doskonaleniu jakości wycen nieruchomości dla potrzeb bankowych. Podczas obrad plenarnych kończących sesję Prezydent Polskiej Federacji Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych przedstawił propozycję zorganizowania w 1996 r. w Warszawie Światowego Forum Rzeczoznawców Majątkowych .

Propozycja ta została poparta przez Prezydenta TIAVSC p.Lincolna Northa z Kanady, który też zachęcił Federację do złożenia wniosku o przyjęcie do TIAVISC.

---

[1] Sprawozdanie z tej konferencji zamieściliśmy w 7/8 numerze ŚN (Red.).

[2] Krótkie sprawozdanie znajduje się w 9 numerze ŚN (Red.).

Najważniejszym wydarzeniem w ubiegłorocznym życiu Federacji była III Krajowa Konferencja Rzeczoznawców Majątkowych, którą we wrześniu zorganizowano wspólnie z Małopolskim Stowarzyszeniem Rzeczoznawców Nieruchomości[3]. W Hotelu Forum, gdzie odbywały się obrady, spotkało się blisko 500 rzeczoznawców z całego kraju i z zagranicy. Konferencja poświęcona była określeniu warunków współpracy rzeczoznawców z bankami, dyskusji nad projektem standardów zawodowych rzeczoznawców, opracowanym przez Federację i zagadnieniom sprzedawalności nieruchomości przy uwzględnieniu różnych aspektów. Interesujące były wystąpienia gości zagranicznych, reprezentujących Europejską Grupę Rzeczoznawców Majątkowych i Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju EBOR. Oceniali one własne doświadczenia ze współpracy z bankami, zaś przedstawiciel EBOR-u zorientował słuchaczy w oczekiwaniach jego Banku jeśli chodzi o pracę rzeczoznawców majątkowych. Prezesi Banku Przemysłowo-Handlowego z Krakowa i Polskiego Banku Rozwoju S.A. przedstawili z kolei problematykę zabezpieczenia kredytów udzielanych przez ich banki na nieruchomościach.

Potrzeba lepszego kontaktowania się ze stowarzyszeniami lokalnymi i poszczególnymi rzeczoznawcami była przyczyną podjęcia decyzji o wydawaniu kwartalnika Federacji pt. "Rzeczoznawca Majątkowy". Do tej pory ukazały się trzy numery tego czasopisma, dostępnego w siedzibach stowarzyszeń rzeczoznawców majątkowych w całej Polsce.

Zgodnie z oczekiwaniami środowiska rzeczoznawców rozwinięto organizację seminariów doskonalących ich wiedzę, niezbędną do profesjonalnej współpracy z bankami: urządzono trzykrotnie seminaria specjalistyczne z Polskim Bankiem Rozwoju S.A., mającym siedzibę w Warszawie. Dużym zainteresowaniem cieszyły się jednodniowe seminaria rzeczoznawców majątkowych na temat sposobów określania zużycia nieruchomości oraz wyceny maszyn i urządzeń.

Podobne seminaria będą kontynuowane w tym roku: aktualna oferta Federacji obejmuje 3-dniowe seminaria na temat szacowania nieruchomości dla potrzeb skarbowo-podatkowych i 1-dniowe, będące wstępem do problematyki wartościowania obiektów zabytkowych i historycznych.

Rzeczoznawcy polscy oczekują dobrej oferty ze strony towarzystw ubezpieczeniowych odnośnie możliwości ubezpieczania się od odpowiedzialności cywilnej, w związku z wykonywanymi przez nich czynnościami. Prowadzone przez kilka miesięcy rozmowy z dwoma towarzystwami ubezpieczeniowymi nie przyniosły zadowalających Federację rezultatów. Faktem jest jednak, że niezbędne jest wcześniejsze zakończenie przez Zespół Federacji standardów zawodowych rzeczoznawców majątkowych.

Federacja zgłosiła gotowość uczestniczenia rzeczoznawców w przygotowywanej powszechnej taksacji nieruchomości. Wiceminister Finansów prof.Witold Modzelewski przychylnie odniósł się do tej koncepcji zaznaczając, że zawód rzeczoznawcy majątkowego wymaga wzmocnienia jego statusu prawnego, na wzór zawodu doradcy podatkowego.

Troska o prawidłowe przygotowanie kandydatów na rzeczoznawców majątkowych i ich rozwój zawodowy spowodowała podjęcie współpracy Stowarzyszeń członkowskich Federacji z Ministerstwem Gospodarki Przestrzennej i Budownictwa w dziedzinie organizacji egzaminów "państwowych". Aktualnie przygotowywane jest stosowne porozumienie w tej sprawie, na mocy którego stowarzyszenia będą miały wyłączność na organizację tychże egzaminów.

Rada Krajowa Federacji podjęła w ostatnim okresie uchwałę odnośnie obowiązywania tzw. list "wojewódzkich", na których wojewodowie umieszczali osoby posiadające uprawnienia "państwowe", jak i osoby nie posiadające takich uprawnień. Zdaniem Rady listy "wojewódzkie" w tej postaci powinny funkcjonować jedynie do końca bieżącego roku, po czym powinny być zlikwidowane. Zbiegałoby się to najprawdopodobniej z uchwaleniem przez Sejm R.P. nowej ustawy o gospodarce nieruchomościami, która jest obecnie intensywnie przygotowywana.

Najważniejszym wydarzeniem w życiu Federacji w tym roku będzie IV Konferencja Rzeczoznawców Majątkowych, organizowana wspólnie ze Stowarzyszeniem Rzeczoznawców Majątkowych we Wrocławiu w dniach od 24 do 26 września br.

Głównym jej tematem będzie współpraca rzeczoznawców z sektorem finansowym i ubez-

[3] Sprawozdanie zamieściliśmy w 9 numerze ŚN (Red.).

pieczeniowym oraz rola informacji w bieżącej pracy rzeczoznawców. Należy się spodziewać dużego zainteresowania tą problematyką wśród polskich i zagranicznych specjalistów. Inna ciekawa konferencja organizowana przez Federację przy udziale Stowarzyszenia Ekspertów Wyceny Nieruchomości w Zielonej Górze zapowiada się w czerwcu br. Otóż w dniach 8-10 czerwca br. w ramach I-szego Lubuskiego Lata Rzeczoznawców Majątkowych odbędzie się konferencja na temat wyceny obiektów zabytkowych. Federacja wspólnie ze Stowarzyszeniem Rzeczoznawców Majątkowych w Poznaniu czyni starania odnośnie zorganizowania polsko-niemieckiego seminarium na temat prawa nieruchomościowego, obowiązującego w tych dwóch sąsiadujących ze sobą krajach. Należy oczekiwać, że dojdzie ono do skutku w czwartym kwartale tego roku.

Przedstawione powyżej skrótowo zamierzenia Federacji nie wyczerpują tego co planuje się zrealizować w 1995r. O dalszych planach i ciekawszych inicjatywach będziemy Czytelników sukcesywnie informować. Nie czynimy tego teraz, aby nie zapeszyć!

W drugim kwartale 1995 roku ukażą się następujące publikacje Krakowskiego Instytutu Nieruchomości :

ZESZYTY KIN:

- "Przykłady umów na rynku nieruchomości"
  cena: 7 Nzł

- Joan M. YOUNGMAN, Jane H. MALME
  "Międzynarodowy przegląd podatków od gruntów i budynków"
  cena: 5 Nzł

- Patric H. HENDERSHOTT
  "Szacowanie nieruchomości na rynkach niezrównoważonych"
  cena: 5 Nzł

- Władysław J. BRZESKI
  "Nieruchomość jako inwestycja i dochód"
  cena: 5 Nzł

RAPORTY:

- "URBAN LAND INSTITUTE Panel w Krakowie - Październik 1994"
  cena: 10 Nzł

- "Podatek katastralny Ad Valorem - Październik 1994"
  cena: 10 Nzł

Zachęcamy Państwa do składania zamówień wg podanego niżej wzoru na adres:

KRAKOWSKI INSTYTUT NIERUCHOMOŚCI
31-002 Kraków, ul.Senacka 3, pokój 13
tel. i fax: 012 / 22 31 28
Nr konta:
Bank Przemysłowo-Handlowy S.A. VI Oddział w Krakowie
nr 323431 - 19288 - 132 - 3

.....

.....(nazwisko, imię, dokładny adres)

..... egzemplarzy publikacji: .....KIN

Proszę o wystawienie rachunku na .....
Uwagi:

Waldemar Pacławski

Eurocities: nowa strategia dla miast

Eurocities, pozostając stowarzyszeniem i organizacją typu non-profit, jest nadal jedną z kluczowych instytucji Unii Europejskiej i jako taka pozostaje najbardziej aktywną strukturą skupiającą zainteresowanie i aktywność środowisk samorządowych miast europejskich. Od czasu walnego zgromadzenia w 1993 roku, Komitet Rozwoju Ekonomicznego i Regeneracji Miast pracował intensywnie m.in. nad zagadnieniami zebranymi w programie pn. "Zmiana strukturalna/ Strategie rozwoju miejskiego / Regeneracja miast". Rozsyłając do zarządów miast ankietę dotyczącą polityki municypalnej w opisanym tytułem programu zakresie, Eurocities przedstawiła własny model działań, jakie admisniatracja miast powinna realizować by sprostać warunkom gospodarki w latach 90.
Odpowiedzi na ankietę zostały zebrane w wydaną właśnie dwutomową publikację pt. "Urban Economic Development and Regeneration".
Wprowadzenie przez Gerarda Kroona z Hagi otwiera oczywista konstatacja, że każde miasto, gdzekolwiek na świecie wcześniej czy później staje przed zadaniem odnowienia swoich zasobów, koncepcji urbanistycznej i infrastruktury. Miasto jako projekt konfrontowany w różnych perspektywach czasowych z rzeczywistością materialną i przestrzenną jest ściśle związany z cyklem życia człowieka, ale w odróżnieniu od tego ostatniego, nie jest tworem skończonym: "by zaoferować swoim mieszkańcom i przyjezdnym bezpieczeństwo i poczucie przebywania w atrakcyjnym otoczeniu, utrzymać charakterystyczny standard życia, będący zawsze kombinacją wielu czynników, ciągłe inwestycje w szereg bardziej i mniej istotnych dla standardu miasta elementów są obowiązkiem miasta. Szczególna odpowiedzialność spoczywa na administracji miasta za działania na rzecz i w imieniu tych mieszkańców, którzy nie mogą bezpośrednio wpływać na odnowienie zasobów miasta." W warunkach polskich samorząd przyjmuje, po części z przyzwyczajenia, po części z konieczności, praktycznie pełnię odpowiedzialności za strategię rozwoju i poziom oraz - coraz ważniejsze - efektywność inwestycji. "Samorząd i jego organy, kontynuuje Gerard Kroon, muszą działać jako motor rozwoju gospodarczego miasta, a jednocześnie dbać o tych, którzy nie mają możliwości włączenia się do tego procesu", tak jako jego promotorzy jak i beneficjenci. "Odnownienie miast (urban renewal) nie powinno stawać się priorytetem w momencie pojawienia się problemów społecznych lecz wymaga stałej uwagi i troski na wszystkich poziomach organizacji samorządu, administracji i życia obywatelskiego w mieście".
Rola samorządu i administracji miast w procesie najszerzej pojętej regeneracji i rozwoju gospodarczego jest kluczowa - w realiach Unii Europejskiej jest to związane z wysokim odsetkiem ludności zamieszkałej w miastach. Postępująca od końca lat 70. zmiana stylu życia, przeniesienie części lepiej zarabiających do oferujących wygodniejsze i zdrowsze środowisko zamieszkania przedmieść i gmin podmiejskich, wzmocniona jeszcze perspektywą zmian organizacji pracy poprzez włączenie pracowników w wirtualną jedność środowiska pracy na autostradzie informatycznej, niezależnie od miejsca przebywania, wszystko to w Europie, wobec oczywistych ograniczeń przestrzeni w krajach rozwiniętych, nie przyniesie jeszcze długo przełomowych zmian w stanie urbanizacji. Współcześnie dwie trzecie obywateli Unii żyje w miastach ponadćwierćmilionowych, a połowa w 125 największych aglomeracjach.

W sytuacji nieco podobnej do warunków wywołanych recesją w Polsce na przełomie lat 80. i 90. miasta w Europie zachodniej znalazły się już w latach 60. i 70. Wiele miast stanęło wobec dramatycznego załamania tradycyjnych przemysłów i powstałych na tym tle problemów społecznych, ekonomicznych i ekologicznych.
"W konsekwencji miasto stanęło przed problemem zagospodarowania setek hektarów skażonych gruntów, terenów z niskiej jakości zabudową mieszkaniową i wysokim odsetkiem bezrobotnych mieszkańców(...) Zmiana priorytetów ekonomii pozostawiła miastom porzucone przez przedsiębiorców całe dzielnice tętniące dawniej życiem i przynoszące wszystkim dochód. Często w centrach wielkich miast pojawiły się obszary, które w krótkim czasie uległy degradacji społecznej i ekonomicznej." Podsumowując dwudzietoletnie doświadczenia miast zachodnioeuropejskich w zakresie podejmowania skutecznej polityki regeneracyjnej Gerard Kroon pisze: "W tym okresie miasta próbowały rozwiązać te wysoce skomplikowane problemy w sposób, który dziś nazwalibyśmy tradycyjnym: regeneracja miast charakteryzowała się dosłowną odbudową zdegradowanych obszarów, a wszelkie decyzje w tej dziedzinie pozostawały domeną zamkniętych procedur decyzyjnych lokalnego samorządu. Główny nacisk kładziono na remonty lub wyburzenia konkretnych obiektów oraz poprawę wybranych fragmentów infrastruktury technicznej. Zdecydowanie większą uwagę przywiązywano do centralnych punktów miast. Taka strategia przyniosła wiele negatywnych konsekwencji: rozbiła stabilne wspólnoty mieszkańców zmuszając ludzi do porzucenia swoich dzielnic w poszukiwaniu nowych mieszkań, często wskutek wyburzeń pod infratsrukturę drogową i komunikacyjną, a mniejsze przedsiębiorstwa bankrutując w sytuacji utraty tradycyjnego lokalnego rynku przyczyniły się do zwiększenia stopy bezrobocia.
Zbyt mało uwagi poświęcano inwestycjom sektora prywatnego, zasadom kompleksowego mechanizmu rozwoju gospodarczego, pobudzenia do działania lokalnych wspólnot. Zmiana strategii w polityce regeneracji została wymuszona przede wszystkim przez niską efektywność dotychczasowych działań. Pomimo istotnych nakładów problemy społeczne i gospodarcze narastały, w wielu przypadkach nawet ulegały pogłębieniu. Polaryzacja struktury miasta na obszary bogate i biedne, te ostatnie zamieszkiwane przez mieszkańców zdanych na pomoc społeczną. Potrzeba radykalnej zmiany polityki stała się koniecznością. Hasłem wywoławczym dla innego myślenia o rozwoju miast stała się nazwa nowego podejścia do zagadnienia wzrostu gospodarczego i społecznego, podjętego w refleksji ekonomicznej. W ślad za niepowodzeniami, jakich Zachód doznał we wspieraniu gospodarek tzw. Trzeciego Świata, wprowadzono korektę pojęcia wzrostu: odtąd pożądany jest "wzrost zrównoważony", uwzględniający złożoność lokalnych i globalnych czynników procesu gospodarczego, społecznego i ekologicznego.

"Głównym celem zrównoważonej strategii regeneracji miast jest przeniesienie nacisku z poprawy stanu fizycznego obiektów, terenów i dzielnic na rzecz osiągania zrównoważonego bogactwa, którego kreacja otwiera szanse dla wszystkich mieszkańców.
W praktyce oznacza to zmianę polityki administracji samorządowej miasta. Zmiana ta wyraża się w przyjęciu następujących kierunków działania:
a) odejście od strategii opartej o własność [komunalną], czyli typowych decyzji dotyczących stanu budynków i gruntów, ku polityce w ramach której władze lokalne np. łączą politykę zatrudnienia związaną z inwestycjami z potrzebami społecznymi lokalnych wspólnot;
b) partnerstwo: rola władz miasta przemienia się z bezpośredniego dostawcy usług do głównego organizatora mieszanej sfery przedsiębiorczości, prywatnej i samorządowej, która realizuje usługi komunalne;
c) wzmocnienie wspólnot lokalnych: priorytetem polityki lokalnej staje się włączenie do procesu decyzyjnego lokalnych wspólnot w sposób, który pozwoli im wpływać na regeneracje terenów, które zamieszkują;
d) zwiększenie ilości wzajemnych powiązań: różne działania, programowane i realizowane przez agendy samorządowe są koordynowane tak aby zwiększyć efektywność inwestycji i aktywność wspólnot na terenach poddawanych regeneracji. Elementami polityk, które tworzą dodatkową jakość w zakresie efektywności są m.in. programy edukacyjne dla młodzieży, możliwości doskonalenia zawodowego dla mieszkańców i inne środki sprzyjające rozowjowi mechanizmu kreacji nowych miejsc pracy w związku z róznego typu inwestycjami bezpośrednimi;

e) realizacja konkretnych celów związanych z przeciwdziałaniem nędzy;
f) kompleksowe planowanie skutków polityki w odniesieniu do obszarów, w których realizowane są konkretne inwestycje bezpośrednie[, dotyczy to w pierwszym rzędzie realizacji programów ograniczenia bezrobocia/zwiększenia zatrudnienia w obszarach o dużym odsetku mieszkańców zdanych na zasiłek].

Jak nietrudno się domyślić nowa strategia rozwoju miejskiego, której poświęcono całą publikację stała się obowiązującym zaleceniem w krajach Unii Europejskiej wspieranym środkami z kilku programów powołanych dla obsługi projektów municypalnych. Główny ciężar odpowiedzialności za regenerację miast pozostaje w rękach zarządów, tym niemniej wskazuje się na profesjonalną rolę agencji rozwoju gospodarczego, jako typu instytucji, której zadaniem ma być rozpoznanie istniejących i potencjalnych źródeł prosperity. (W Krakowie daleko zaawansowane są prace nad powołaniem Agencji Rozwoju Miejskiego, której rola jest podobnie sformułowana). Procesowi identyfikacji mechanizmu gospodarczego kreującego środki dla regeneracji miasta, towarzyszyć powinien także program kulturalnej rewitalizacji. Uzasadnienie dla silnego akcentowania tej sfery jest następujące:
"- uprawianie sztuki i działalność kulturalna powinny być traktowane jako obszar poszerzenia rynku pracy, w pierwszym rzędzie przez zwiększenie dochodów z turystyki, na który miasta o wysokim statusie kultury mogą liczyć [tzn. założenie konkretnej dynamiki wpływów z tego tytułu, oparte o wyniki lat poprzednich i wielkość środków kierownych na promocję jest uprawnione];
- kultura artystyczna ma decydujący wpływ na *image* miasta;
- poziom kultury miasta jest czynnikiem poprawiającym perspektywy napływu inwestycji;
- aktywność kulturalna i możliwości rozrywki w centrach miast tworzą niepowtarzalną jakość i charakter życia, które wpływają w bezpośredni sposób na kreatywność i efektywność działań ludzi, mieszkańców miast;
- w aktywności kulturalnej wspólnota lokalna najlepiej wyraża swoją tożsamość, także swoją nadzieję i determinację na rzecz poprawy warunków życia i regeneracji zacofanych i mniej rozwiniętych obszarów.

Podstawowym kryterium efektywności nowej strategii jest ocena ostatecznego łącznego wyniku różnych działań realizowanych na drodze do regeneracji miasta: fizyczne odnowienie zasobów miasta przyczynia się do zintegrowania średniego standardu infrastruktury miejskiej na wyższym poziomie a działania na rzecz pobudzenia ekonomii przyczyniają się do wykreowania nowych specjalizacji lokalnej gospodarki i ogólnego wzrostu wskaźników.

Realizacja nowej strategii wymaga rzecz jasna środków, ale z innych źródeł wiadomo, że miasta nie tłoczą się w kolejce po środki UE. *De facto* w latach 90. miasta są bowiem głównym motorem gospodarki europejskiej. Silne metropolie w istotny sposób stymulują rozwój ekonomii Unii Europejskiej, a mniejsze miasta starają się rekreować na ich przykładzie mechanizmy rozwoju. Dochody na głowę ograniczają dostęp większych miast do programow pomocowych UE.
W drugim tomie publikacji pt. "Urban Economic Development and Regeneration" zamieszczono 18 artykułów relacjonujących przykłady strategii zrównoważonego rozwoju przyjętych i realizowanych przez wybrane miasta. Wśród osiemnastki liderów znalazło się jedno miasto spoza 15-tki państw-członków UE. Jest nim Kraków. W grupie wybranych przykładów znalazły się ponadto: Amsterdam, Antwerpia, Birmingham, Bradford, Kolonia, Kopenhaga, Lizbona, Manchester, Monachium, Nottingham, Norymberga, Rotterdam i Lyon.

W prezentacji krakowskiej przygotowanej przez dyrektora Wydziału Strategii i Rozwoju Urzędu Miasta Krakowa, dra inż. arch. Aleksandra Noworóla, uwzględnione zostały dwa dokumenty przyjęte stosunkowo niedawno przez radnych, tzn. "Główne cele i kierunki polityki społecznej i ekonomicznej Krakowa do roku 2000" oraz "Miejscowy plan zagospodarowia przestrzennego", potocznie nazywany Master Planem.

W omówieniu autor podkreśla, że podstawowym kryterium rozwoju gospodarczego miasta nie jest przyrost budżetu miastaa, lecz wzrost dochodu na głowę mieszkańca. Rola miasta jako promotora wzrostu wiązać się ma w pierwszej kolejności z odpowiednią gospodarką gruntami i nieruchomościami (kapitalizacją własności komunalnej w drodze promocji inwestycji na kluczowych dla realizacji strategii terenach i w ten sposób, częściej pośredni niż bezpośredni, wpływania na poprawę atrakcyjności gospodarczej w otoczeniu konkretnej

inwestycji), w drugiej zaś kolejności poprzez działania (nie tylko nakłady) na rzecz zwiększenia kapitałowej wartości urządzeń miejskich (budynków i infrastruktury). Jak pisze dyr.Noworól "[r]ealizacja polityki inwestycyjnej jest nakierowana na znalezienie właściwych proporcji między oboma kierunkami, a nie wyborze jednego z nich.
W zakresie wspierania aktualnie zatwierdzonych funkcji miasta w wyznaczaniu proporcji pomiędzy powyżej sformułowanymi kierunkami tworzone są preferencje dla rozwoju działalności naukowej, kulturalnej i specjalistycznego leczenia oraz zrelacjonowania tych priorytetów do planu restrukturyzacji, przestrzennej i funkcjonalnej, innych składników majątku gminy".

Na tle miast europejskich strategia krakowska wypada dobrze, szkoda tylko, że redaktorzy wydania nie uwzględnili informacji finansowych, które są najlepszym komentarzem do planów strategii rozwoju.

Krakowski Instytut Nieruchomości
informuje o wykonywaniu
⇨ profesjonalnych usług translatorskich
pisemnych i werbalnych
▸ w dziedzinie nieruchomości
w językach:
▸ angielskim ▸ francuskim
▸ niemieckim ▸włoskim
▸ szwedzkim
Jakość i ceny konkurencyjne!
Zamówienia prosimy składać w sekretariacie Instytutu
31-002 Kraków, ul. Senacka 3, tel/fax (022) 22 31 28

Systemy Informacji Przestrzennej

Konferencja w Legionowie 8 - 10 listopada 1994

W dniach od 8 do 10 listopada 1994 odbyła się w Legionowie koło Warszawy Konferencja poświęcona systemom informacji przestrzennej (SIP), znanym także jako GIS, LIS (skróty angielskie) lub SIT (System Informacji o Terenie).

Konferencji mającej charakter oficjalny patronował Premier Waldemar Pawlak. Otwarcia i zamknięcia obrad dokonał Pełnomocnik Premiera d/s Informatyki Marek Car, byli także obecni Minister Budownictwa Barbara Blida, Wiceminister Finansów Witold Modzelewski, Główny Geodeta Kraju, Główny Geolog Kraju i inne osobistości.

Pierwszy dzień poświęcono prezentacji globalnych doświadczeń w wybranych krajach. Po prezentacji założeń SIP dla Polski dokonanej przez profesora Bogdana Neya wystąpili przedstawiciele rządów Francji, Niemiec, Hiszpanii, Australii, Kanady i Meksyku. Doświadczenia wspomnianych krajów mających znaczne osiągnięcia w budowaniu systemów informacji przestrzennej o różnym stopniu zaawansowania są bardzo dla Polski ważne. Z tym większą satysfakcją przyjęci zostali przedstawiciele rządów Australii i Kanady w osobach panów Andrzeja Sambury i George`a Zarzyckiego - Polaków, którzy wyemigrowawszy z Polski stali się wielkimi autorytetami w prezentowanej dziedzinie.

Drugi dzień konferencji przeznaczono na prezentację metod i narzędzi pomocnych do budowania i prowadzenia komputerowych systemów informacji przestrzennej. Obecne były wszystkie wiodące w tej dziedzinie firmy dostarczające swoje oprogramowanie na rynek światowy jak: IMAGIS (MapInfo), Silicon Graphics (zautomatyzowane systemy tworzenia map), Siemens Nixdorf (SICAD), Intergraph Europe (Systemy Informacji Przestrzennej). Nie zabrakło też firm polskich, software`owych, a nawet geodezyjnych jak Warszawskie i Krakowskie Przedsiębiorstwo Geodezyjne. To, czego nie zdołano lub nie zdążono pokazać na prezentacjach, można było zobaczyć na stoiskach tych firm (przez cały czas towarzyszące wystawie).

Trzeci dzień konferencji to przegląd osiągnięć wybranych regionów w Polsce. Można było się zapoznać z osiągnięciami wiodących ośrodków takich jak Gdańsk, Poznań, Kraków, Górny Śląsk, Wrocław, Łódź (w kolejności prezentacji). System Łódzki był dodatkowo poddany przeglądowi przez międzynarodową firmę konsultingową PADCO z Waszyngtonu; sprawozdanie przedstawiono na konferencji. Doświadczenia Unii Miast Polskich we wdrażaniu SIP przedstawił Robert Lach z Gdańska.

Czwarty, ostatni dzień konferencji otwarty został wystąpieniem Premiera Waldemara Pawlaka, po czym przystąpiono do dyskusji plenarnej na temat propozycji scenariusza budowy i rozwoju zintegrowanego SIP w Polsce. Wyniki tej dyskusji zostaną opracowane przez Radę Programową, a następnie przedstawione rządowi.

Ekonomika nieruchomości i inwestycji *Studium podyplomowe*

Katedra Inwestycji i Budownictwa Akademii Ekonomicznej w Poznaniu zorganizowała Studium Podyplomowe pt. **Ekonomika nieruchomości i inwestycji**.

Program studium przewiduje takie wykłady jak: rola nieruchomości w gospodarce rynkowej, regulacje prawne nieruchomości, finansowanie i ubezpieczenia nieruchomości, metody szacowania nieruchomości, analiza rynku nieruchomości i obrót nieruchomościami czy zarządzanie nieruchomościami i udział władzy lokalnej w gospodarce nieruchomościami.

W studium uczestniczą pracownicy spółdzielni mieszkaniowej, banków, administracji terenowej i organów samorządu terytorialnego, rzeczoznawcy majątkowi itp.

Zajęcia studium zainaugurowano w listopadzie 1994 roku.

Katedra Inwestycji i budownictwa Akademii Ekonomicznej w Poznaniu wspólnie z Wielkopolskim Stowarzyszeniem Pośredników w Obrocie Nieruchomościami zorganizowała w dniach od 7 do 9 października 1994 roku seminarium na temat zasad zarządzania nieruchomościami komercyjnymi.

Seminarium zorganizowano przy pomocy Wschodnioeuropejskiej Fundacji Nieruchomości (EERPF).

Wykładowcą był dr F. Janicek z Amerykańskiego Instytutu Zarządzania Nieruchomościami. Przedmiotem wykładów, konsultacji i dyskusji były takie zagadnienia jak: strategie marketingowe dla nieruchomości komercyjnych, zasady sporządzania umów najmu i analiza czynszów, organizacja zarządzania nieruchomościami i ich kontrola, analiza finansowa nieruchomości czy zarządzanie procesami konserwacyjnymi.

Seminarium wzbudziło duże zainteresowanie wśród osób działających na rynku nieruchomości.

WSPON

Wielkopolskie Stowarzyszenie Pośredników w Obrocie Nieruchomościami powstało już rok temu i staje się jednym z istotnych czynników poznańskiego rynku nieruchomości. Nowoczesny rynek nieruchomości w Polsce dopiero się tworzy, stąd tylko nieliczni, ściśle powiązani z tym rynkiem ludzie zdają sobie sprawę, jak ważną i opiniotwórczą rolę do spełnienia ma tego typu organizacja.

Stowarzyszenie (w skrócie WSPON) przez rok swojego istnienia prowadziło i prowadzi bardzo intensywne prace, których główny cel sprowadza się do podnoszenia poziomu wiedzy zawodowej członków, a w konsekwencji do profesjonalnej obsługi klientów.

Od października 94 r. odbywa się kurs "Pośrednik w nieruchomościach" zorganizowany przez Stowarzyszenie i Akademię Ekonomiczną w Poznaniu. W trakcie zajęć, w których uczestniczy 95% członków WSPON, kursanci zdobywają niezbędny zakres wiedzy z dziedziny prawa, ekonomii, rynku nieruchomości, sztuki negocjacji, etyki zawodowej itp. Kursanci, którym uda się zdać końcowy egzamin w lutym br., uzyskają dyplom potwierdzający ich przygotowanie zawodowe. marzeniem organizatorów kursu jest stworzenie w Poznaniu ogólnopolskiego ośrodka szkolenia pośredników na wysokim poziomie wiedzy i etyki zawodowej.

Rzecznik prasowy WSPON
Aleksander Scheller

Słownik historyczny krakowskich firm projektowo-budowlanych

Do pilnych potrzeb humanistyki krakowskiej zaliczam opracowanie "Słowników historycznych firm krakowskich". Jeden z zeszytów "Słownika" powinien omawiać wszystkie krakowskie firmy projektowe i budowlane, funkcjonujące w formie różnych spółek w okresie do 1950 r. (Dla biur projektowych działających w Krakowie po 1950 r. powinien być w przyszłości opracowany osobny "Słownik historyczny" z wyszczególnieniem ich dorobku projektowego.) Materiały źródłowe występują w zespołach sądowych (rejestracja i likwidacja), notarialnych, krakowskiego samorządu gospodarczego i technicznego, administracji ogólnej, samorządowej i specjalnej, w aktach Budownictwa Miejskiego, w bankach krakowskich, w spółdzielniach. Działalność ich była także omawiana w czasopismach specjalistycznych i gospodarczych Krakowa. Luki i braki dokumentacyjne, jakie mogą się jeszcze ujawnić po pełnym rozpoznaniu wszystkich źródeł, można uzupełnić wspomnieniami i relacjami.

W przyszłych opisach firmy autorzy powinni uwzględnić następujące fakty i wydarzenia:
1. Ustaloną w oparciu o materiały rejestracyjne i statutowe nazwę firm (z wszystkimi późniejszymi zmianami), ich siedziby (łącznie z oddziałami terenowymi), daty rejestracji i rozpoczęcia działalności oraz likwidacji, ew. reorganizacje.
2. Charakter prawno-ustrojowy firm (rodzaj spółki) i motywy ewentualnych przekształceń.
3. Instytucje finansujące i kontrolujące firmy, towarzystwa ubezpieczeń.
4. Przynależność do związków i stowarzyszeń zawodowych i gospodarczych, z omówieniem sprawowanych funkcji i działalności członków władz statutowych.
5. Stan majątkowy i kapitałowy firm i ich właścicieli w okresie powstania, reorganizacji oraz likwidacji. Omówić ewentualne papiery wartościowe.
6. Przy omawianiu działalności statutowej firm należy określić ich praktyczną realizację w projektowaniu i wykonawstwie, z wyszczególnieniem wszystkich projektowanych, zbudowanych lub modernizowanych obiektów zabytkowych.
7. Wprowadzane nowości techniczne w projektowanych i wznoszonych obiektach, w znaczeniu nowatorstwa i stopnia rozpowszechniania.
8. Stan liczebny i demograficzny pracowników firm ograniczyć w opisie tylko do roku powstania i uruchomienia, z okresów ewentualnych reorganizacji, "kryzysowych" oraz likwidacyjnych.

Najtrudniejszym problemem badawczym jest wykazanie udziału firm w kształtowaniu krakowskiego, a także krajowego, rynku usług projektowych i budowlanych.

"Upersonalizowanie" opisów należy ograniczyć do bezpośrednich założycieli i właścicieli oraz do "osób historycznych" związanych bezpośrednio z firmą oraz wykazać ich upodobania kulturowe i działalność społeczną.

Opracowanie proponowanego "Słownika" wymaga pracy zespołowej. Wliczając okres kwerendalny, opracowanie i wydanie jest możliwe w okresie 3 lat.

Szczepan Świątek
Starszy kustosz AP Kraków
Samodzielna Sekcja Akt Gospodarczych.

Ochotniczka ze Stanów Zjednoczonych w KIN-ie

Obywatelka amerykańska, Doris M. Shindelar, podpisała z Krakowskim Instytutem Nieruchomości umowę na okres 15 miesięcy. W ramach tej umowy będzie pełnić w Instytucie rolę doradcy do spraw rozwoju ekonomicznego. Pani Shindelar jest ochotniczką Korpusu Pokoju, i jednym z 22 doradców gospodarczych, którzy działają w Polsce od marca 1994.

Przed wstąpieniem do Korpusu Pokoju i przyłączeniem się do KINu, Pani Shindelar pracowała jako specjalista do spraw nieruchomości w Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC) w mieście Denver, stan Colorado. FDIC jest instytucją federalną, która zajmuje się ubezpieczaniem depozytów w bankach amerykańskich. W wydziale nieruchomości FDIC Pani Shindelar zajmowała się następującymi sprawami:

- zarządzanie nieruchomościami handlowymi przynoszącymi dochody
- remontami, konserwacją i ulepszeniami nieruchomości,
- likwidacją, w przypadkach nieruchomości zajętej wskutek długów, w tym nieruchomości handlowych, przemysłowych i mieszkaniowych.

D. Shindelar w przeszłości była zatrudniona w innych instytucjach, gdzie zajmowała się między innymi promocją, marketingiem i sprzedażą nieruchomości w połączeniu z rozmaitymi systemami kredytowania.

D. Shindelar ukończyła studia na kierunku Business Economics (ekonomika businessu) na Uniwersytecie w Denver, stan Colorado. Ponadto otrzymała dyplom ukończenia kursu dokształcającego w dziedzinie prawa, w Denver Paralegal Institute.

Korpus Pokoju zapoczątkował program doradztwa gospodarczego na rzecz Polski w roku 1990, kiedy sprowadzono tu 28 ochotników, dysponujących doświadczeniem w takich sferach jak planowanie, zarządzanie, prawo, księgowość, bankowość oraz łączność. Od tego czasu, co roku nowa grupa ochotników przybywa do Polski, i po okresie szkolenia są oni przydzielani do instytucji, które uprzednio zwróciły się do Korpusu Pokoju o pomoc. Pani Shindelar należy do czwartej grupy ochotników specjalizujących się w doradztwie gospodarczym.

W chwili obecnej program gospodarczy Korpusu Pokoju składa się z trzech zadań ogólnych, do których są przydzielani ochotnicy.

Zadanie pierwsze to doradzanie władzom wojewódzkim i samorządowym. Ochotnicy działający na tym polu pomagają w realizacji lokalnych programów samorządowych, a także w procesach administrowania centralnego za pośrednictwem województw, w następujących dziedzinach: mienie komunalne, transport i usługi komunalne, tworzenie i rozwijanie instytucji wspierających przedsiębiorczość, bankowość, turystyka, przetwarzanie żywności, gospodarka wodą.

Zadanie drugie to szkolenia w dziedzinie businessu. Ochotnicy przydzieleni do tego programu organizują kursy na wszystkich poziomach, od elementarnego do zaawansowanych szkoleń na temat międzynarodowego marketingu i finansów. Szkolenia są prowadzone we współpracy z polskimi instytucjami edukacyjnymi, jak uniwersytety lub placówki niezależne (szkoły businessu, fundacje). Kursy te są przeznaczone dla młodzieży, dla bezrobotnych oraz dla innych grup społecznych potrzebujących pomocy.

Zadanie trzecie to prywatyzacja. W ramach szerokiego programu prywatyzacji ochotnicy są delegowani do instytucji mających inspirować inicjatywy gospodarcze, takich jak: fundacje, agencje rozwoju regionalnego, inkubatory businessu i izby handlowe. Współdziałając z tymi organizacjami, ochotnicy pomagają w opracowywaniu i wdrażaniu planów gospodarczych, marketingowych i finansowych.

Instytucje zainteresowane współpracą z ochotnikami Korpusu Pokoju proszone są o przesłanie listu deklarującego takie zainteresowanie do Biura Korpusu Pokoju, na adres:

PEACE CORPS OFFICE
Biuro Korpusu Pokoju
Small Business Development Program
Program Rozwoju Małych Firm
tel. 022 / 43 50 11
ul. Bukowińska 24, 02-703 WARSZAWA

Rada Krajowa PFPON

W dniu 3 marca 1995 r. w Warszawie odbyło się I Posiedzenie Rady Krajowej Polskiej Federacji Pośredników w Obrocie Nieruchomościami (PFPON). W spotkaniu wzięli udział prezesi i wiceprezesi Stowarzyszeń – założycieli Federacji oraz przedstawiciele trzech Stowarzyszeń ze Szczecina, Koszalina i Bydgoszczy. Stowarzyszenia te zostały przyjęte do Federacji jednogłośnie.

Rada Krajowa wybrała Zarząd Federacji. Na prezydenta wybrano kol. Szymona Sędka z Pomorskiego SPON, a na wiceprezydentów: kol. kol. Lecha Drągowskiego z Warszawskiego SPON i Bogumiła Tryjańskiego z Małopolskiego SPON. Siedzibą Federacji będzie Warszawa. Komisje rewizyjna, etyki zawodowej, edukacji, legislacji i międzynarodową reprezentują koledzy z innych Stowarzyszeń.

Określono podstawowe kierunki i programy działania Federacji poprzez:

- tworzenie wizerunku stowarzyszenia i pośrednika
- szkolenia personelu
- reprezentacji przed władzami centralnymi

Zarząd został zobowiązany do opracowania strategii działania Federacji. W dyskusji na temat organizacji I Kongresu Pośredników w Obrocie Nieruchomościami, który odbędzie się w Poznaniu zobowiązano Stowarzyszenia do prezentacji regionalnych rynków nieruchomości oraz do prac w grupach problemowych.

W ostatnim punkcie posiedzenia ustalono, że każde Stowarzyszenie otrzyma 5 miejsc uczestnictwa na II KonferencjiStowarzyszeń Pośredników w Obrocie Nieruchomościami Europy Centralnej i Wschodniej, zorganizowanej w Krakowie w dniach 8-11 czerwca 1995 r. Ponadto Stowarzyszenia będą prezentować ofertę rynkową swoich nieruchomości wystawionych na sprzedaż. Małopolskie Stowarzyszenie zorganizuje pokaz ważniejszych terenów pod budowę nieruchomości oraz obiektów biurowych i mieszkalnych dla zaproszonych gości.

Projektowana Ustawa o Zastawie Rejestrowym szansą dla systemu bankowego i wzrostu gospodarczego w Polsce.

Konferencja w Warszawie, 27 lutego 1995

Projekt Ustawy o Zastawie Rejestrowym i Rejestrze Zastawów był tematem Konferencji 27 bm. w Warszawie zorganizowanej przez Ministerstwo Sprawiedliwości we współpracy z IRIS-Poland Project, z udziałem wybitnych specjalistów polskich i zagranicznych, przedstawicieli ministerstw, parlamentu, banków. instytucji finansowych i gospodarczych.

Prace nad projektem prowadzono od 1992 r. w Komisji ds. Reformy Prawa Cywilnego przy Ministrze Sprawiedliwości. W listopadzie 1994 r. Projekt ustawy o Zastawie Rejestrowym i Rejestrze Zastawów rozesłano do uzgodnień międzyresortowych, które zakończyły się w lutym 1995 r. Założenia Ustawy przedstawili autorzy projektu - członkowie Komisji Reformy Prawa Cywilnego przy Ministrze Sprawiedliwości - prof.F.Zedler, dr M.Tomaszewski i dr T.Stawecki.

Dr B.Zdziennicki, Podsekretarz Stanu w Ministerstwie Sprawiedliwości, zaprezentował projekt CORS - systemu komputerowego, unifikującego rejestry sądowe (obok Rejestru Zastawów, także Rejestr handlowy i Księgi Wieczyste).

Projektowana ustawa przewiduje:

- ustanowienie centralnego komputerowego Rejestru Zastawów dostępnego dla wszystkich wierzycieli,
- zapewnienie wierzytelnościom zabezpieczonym zastawem rejestrowym pierwszeństwa w zaspokojeniu,

- wprowadzenie wymogu umieszczania w Rejestrze zastawów ustawowych na rzecz Skarbu Państwa, jeśli ma im przysługiwać pierwszeństwo wobec innych zastawów (np. bankowych).

Przyjęcie rozwiązań projektu Ustawy umożliwi:

- **zwiększenie pewności zabezpieczeń kredytów** udzielanych pod zastaw poprzez zagwarantowanie skutecznej egzekucji z obciążonego majątku, a tym samym zmniejszenia ryzyka wierzycieli krajowych i zagranicznych działających w Polsce,
- **obniżenie stopy oprocentowania kredytów**,
- **otwarcie dostępu do kredytów** dla większej liczby podmiotów gospodarczych, zwłaszcza małych i średnich, sektora prywatnego,
- możliwość zabezpieczenia pożyczek i innych wierzytelności między podmiotami innymi niż banki (spółki, przedsiębiorstwa),
- **udostępnienie wiarygodnej informacji** o istnieniu zabezpieczenia na określonym majątku, również dla osób trzecich,
- **ograniczenie nadużyć** możliwych w obecnym systemie,
- **zwiększenie atrakcyjności Polski** jako miejsca inwestowania, dzięki klarownym i równym zasadom działania inwestorów i kredytodawców.

O światowym doświadczeniu w dziedzinie zabezpieczania wierzytelności pieniężnych i ich znaczenia dla rozwoju gospodarki mówili prof. J.A. Spanogle z George Washington University i prof. Mancur Olson Z University of Maryland. (Prof. M. Olson jest wybitnym ekonomistą, autorem książki The Rise and Decline of Nations (Wzrost i Upadek narodów), którą z okazji polskiego wydania prezentował 28 lutego w Polskiej Akademii Nauk).

Od uchwalenia Ustawy zależy modernizacja i rozwój systemu bankowego, napływ potrzebnego Polsce kapitału i wzrost kraju.

II Konferencja Stowarzyszeń Pośredników w Obrocie Nieruchomościami z Europy Środkowej i Wschodniej

Drodzy Koledzy,

Polska Federacja Stowarzyszeń Pośredników w Obrocie Nieruchomościami, Krakowski Instytut Nieruchomości i Wschodnioeuropejska Fundacja Nieruchomości (EERPF) mają przyjemność zaprosić Kolegów ze Stowarzyszeń działających w krajach Europy Wschodniej i Środkowej do wzięcia udziału w tej ważnej Konferencji.

Konferencja jest finansowana z funduszy Amerykańskiej Agencji Rozwoju Międzynarodowego (USAID), za pośrednictwem porozumienia o współpracy zawartego z EERPF.

Sponsorzy wyrażają głębokie uznanie dla zaangażowania USAID w rozwijanie rynków obrotu nieruchomościami prywatnymi, w proces prywatyzacji nieruchomości oraz tworzenie demokratycznych stowarzyszeń nieruchomościowych w naszym rejonie Europy.

Sądzimy, iż Konferencja stanowi doskonałą okazję do postępu na drodze realizacji naszych wspólnych celów.

Konferencja ta, która odbędzie się w Krakowie (Polska), jest naturalnym przedłużeniem pierwszego spotkania Stowarzyszeń Nieruchomościowych Krajów Europy Wschodniej i Środkowej, zorganizowanego w Pradze (Czechy) w kwietniu 1994. Podczas tego zgromadzenia zadecydowano wspólnie, że takie doroczne konferencje będą skuteczną stymulacją dla rozwijania lokalnych rynków nieruchomości.

Będzie dla nas wielką przyjemnością móc Was gościć, Drodzy Koledzy, na zbliżającej się Konferencji. Oczekujemy, że będzie ona okazją do interesującej a zarazem doniosłej wymiany informacji, a także, że umożliwi zbudowanie sieci partnerskiej dla przyszłej współpracy między stowarzyszeniami nieruchomościowymi w naszej części Europy.

Mamy nadzieję, że będziemy mogli powitać Was w Krakowie w czerwcu 1995 roku.

Jan Brzeski, Prezes
Krakowski Instytut Nieruchomości

Szymon Sędek, Prezydent
Polska Federacja Stowarzyszeń
Pośredników w Obrocie Nieruchomościami

Norman D. Flynn, Prezydent
Wschodnioeuropejska Fundacja Nieruchomości
(finansowana przez Amerykańską Agencję Rozwoju Międzynarodowego)

Oto
Świat
Nieruchomości
Pismo problemowe
dla profesjonalistów
wydawca :
Krakowski
Instytut
Nieruchomości
Fundacja z siedzibą w Krakowie
31-002 Kraków, ul. Senacka 3 tel/fax (012) 223128

PLANOWANIE WIELKOMIEJSKIE W AMERYCE PÓŁNOCNEJ: PERSPEKTYWY W KANADZIE I W STANACH ZJEDNOCZONYCH

Artykuł przedstawia wyniki analizy porównawczej, której przedmiotem były systemy planowania urbanistycznego i zarządzania w niektórych spośród największych obszarów wielkomiejskich w Kanadzie i Stanach Zjednoczonych. Studium to wykazało, że strefy wielkomiejskie w Kanadzie przeważnie cechuje obecność lepiej rozwiniętych regionalnych systemów zarządzania, a także, że na wyższych poziomach władzy (prowincja lub stan) zauważyć można rosnącą niechęć do przyznawania dodatkowych kompetencji potrzebnych instytucjom regionalnym dla nadążania za coraz dynamiczniejszym rozwojem. W rezultacie wydaje się, że tendencje rozwoju i stosowane w obszarach miejskich regulacje są zbieżne dla obu krajów.

Autor artykułu wnioskuje, że wydaje się to prawdopodobne, iż w rejonach dobrze rozwiniętych gospodarczo decentralizacja stanie się wspólnym elementem tendencji osiedleńczych w strefach wielkomiejskich. Studium postuluje, aby dostępne były takie możliwości decyzji politycznych, które pozwolą społecznościom na zracjonalizowanie decentralizacji w tych obszarach. Dla każdej strefy wielkomiejskiej, powinny istnieć następujące czynniki:

* otoczenie instytucjonalne, zdolne do wypracowania konsensusu w kwestii długoterminowej wizji obecnej sytuacji regionu oraz pożądanych tendencji rozwojowych

* czynniki stymulujące instytucjonalną współpracę - oraz dzielenie się kompetencjami - pomiędzy wszystkimi instytucjami regionu na poziomie administracyjnym i społecznym

* uczestnictwo władz następnego w kolejności szczebla, obliczone na zapewnienie przekazywania kompetencji, i rozszerzenie rozwoju poza granice instytucji regionalnej

* właściwe kompetencje, zasoby i systemy zachęt dla umożliwienia wdrażania polityki przyjętej drogą konsensusu regionalnego

* mechanizm dzielenia wpływów z ogólnomiejskiego podatku od nieruchomości i dochodów ogólnych, tak by ograniczyć do minimum współzawodnictwo wewnętrzne, które mogłoby powodować nieprawidłowości w tendencjach rozwoju i szkodzić wytwarzaniu konsensusu.

Obserwacja tendencji wykazuje, że zachodzi globalizacja rozwoju urbanistycznego, oraz związana z tym zjawiskiem przemiana postaw na poziomie zarządzania. Każda strefa miejska i odpowiedni stan (prowincja) będą decydować, jak we właściwy dla siebie sposób podejść do problemu, jakim jest presja do tworzenia jednorodnie zurbanizowanego świata.

Tłumaczenie streszczenia artykułu *"NORTH AMERICAN METROPOLITAN PLANNING: CANADIAN AND U.S. PERSPECTIVES"* **Donalda N. Rothblatt'a, opublikowanego w "Journal of the American Planning Association" vol. 60, Nr 1, jesień 1994**
Streszczenie: *Doris SHINDELAR -Konsultant KIN*
Tłumaczenie: Z. Wisłocka KIN

ABY ROZWIJAĆ SWĄ FIRMĘ

ROZPOCZNIJ OD PROFESJONALNEGO BUDOWANIA SWEJ MARKI

Eksperci w dziedzinie sprzedaży nieruchomości zalecają, aby opracować dobry program promocyjny, pozwalający osiągnąć właściwe uznanie firmy na rynku, a następnie realizować ten program przez czas wystarczający do uzyskania trwałego efektu. Promocja siebie
i własnej firmy jest jednym z najbardziej zasadniczych elementów w każdej karierze związanej z nieruchomościami. Autor artykułu zajmuje się budowaniem dobrej marki handlowej poprzez promocję własnej osoby.

Jedną z metod promocji jest rozdawnictwo materiałów reklamowych. Pierwszym krokiem w tej dziedzinie jest postawienie się w sytuacji odbiorcy produktu promocyjnego, i dokonanie analizy poniesionych wydatków. Nakłady mogą być niewielkie, ale trzeba zagwarantować, że rozdawane osobiście materiały posłużą istotnemu celowi, oraz że osoba obdarowana będzie miała rzeczywiste i wystarczające powody do zachowania ich na dłużej. Na przykład, zamówione specjalnie magnetyczne notesy lub magnesy do przyczepiania notatek na lodówce,
z odtworzoną na nich wizytówką i numerami telefonu, to przedmioty, które zachęcają same do zatrzymania ich, ponieważ są użyteczne. Promocja przy okazji rozpoczęcia roku szkolnego może polegać na rozdawaniu okładek na książki opatrzonych znakiem firmowym danej agencji. Przy tej okazji możliwe jest wykorzystanie również aktualnie prowadzonych kampanii społecznych, jak np. walka z narkomanią, poprzez dołączenie do tego znaku hasła w rodzaju "Nie dla narkotyków". Dzięki temu zyskuje się dodatkowo w oczach opinii społecznej.

W akcji promocyjnej konieczna jest oryginalność. Jedna z firm, chcąca wysłać swoim odbiorcom długopisy, odszukała wytwórnię długopisów o płaskim kształcie, i zleciła przymocowanie do nich następnie magnesów, tak, że długopisy można było przytwierdzać np. do lodówki.

Pamiętać trzeba, że skuteczność rozdawnictwa materiałów promocyjnych jest mierzona poprzez rozgłos, jaki udało się firmie uzyskać. Nie należy decydować się na zakup żadnych materiałów bez uprzedniego zbadania ich wartości z punktu widzenia odbiorcy.

Promocja osobista wykracza poza rozdawanie gadżetów. Należy pielęgnować relacje z klientami, pozostawać w stałym kontakcie z potencjalnymi kontrahentami, niezależnie od tego czy transakcja już została dokonana, czy jeszcze nie. Bieżący kontakt z tymi osobami dowodzi, że firma interesuje się nimi, a przez to lokuje ją w kategorii "szczególnie wartościowych i pro-fesjonalnych". Intencją jest tutaj wywołanie odpowiedniego obrazu firmy i uznania dla niej, co w przyszłości przyniesie wymierne rezultaty.

Tłumaczenie streszczenia artykułu:
"TO BUILD YOUR BUSINESS, PROFESSIONALLY BUILD YOUR IMAGE" Carole Kelby, opublikowanego w "Real Estate Professional", maj/czerwiec 1994

streszczenie: Doris SHINDELAR - Konsultant KIN
tłumaczenie: Z. Wisłocka KIN

Warunki prenumeraty

Świata Nieruchomości

Prenumerata roczna
(obejmująca cztery numery wydane w roku 1995)
wynosi 300 000 zł (słownie: trzysta tysięcy złotych) 30 Nzł.

Zainteresowanych prenumeratą
prosimy o wypełnienie blankietu, wycięcie
i wpłacenie na poczcie.

Pokwitowanie dla wpłacającego	Odcinek dla posiadacza rachunku	Odcinek dla poczty
zł.....	zł.....	zł.....
.....	.....	.....
słownie złotych	słownie złotych	słownie złotych
.....	.....	.....
imię i nazwisko	imię i nazwisko	imię i nazwisko
.....	.....	.....
adres wpłacającego	adres wpłacającego	adres wpłacającego
.....	.....	.....
Na rachunek Krakowski Instytut Nieruchomości Bank Przemysłowo-Handlowy S.A. Oddział VI w Krakowie 323431-19288-132-3	Na rachunek Krakowski Instytut Nieruchomości Bank Przemysłowo-Handlowy S.A. Oddział VI w Krakowie 323431-19288-132-3	Na rachunek Krakowski Instytut Nieruchomości Bank Przemysłowo-Handlowy S.A. Oddział VI w Krakowie 323431-19288-132-3
data.....opłata	data.....opłata	data.....opłata
.....	.....	.....
podpis przyjmującego	podpis przyjmującego	podpis przyjmującego

	Świat Nieruchomości **zamawiam:**..... .... **imię i nazwisko**	

reklama
Świat Nieruchomości
Pismo problemowe
dla profesjonalistów
wydawca :
Krakowski Instytut Nieruchomości
Fundacja z siedzibą w Krakowie
31-002 Kraków, ul. Senacka 3 tel/fax (012) 223128

Geodeci a ich klienci – nowe wyzwanie

Omówienie artykułu Jane Roberts

Surveyors told to face client challenge
"Estates Times" (7.10.1994)

Geodeci muszą stawić czoła wyzwaniu, jakie pojawiło się ze strony klientów, a mianowicie opracować standardowe metody wyceny. Klienci oczekują informacji w zakresie prawdziwej wartości majątku, jakim dysponują, oraz o możliwych cenach transakcyjnych, nie zaś rygorystycznych, podręcznikowych analiz opartych na historii obiektu. Klienci pragną, żeby ktoś im doradził, pomógł i zorientował w dynamice rynku. Niektórzy klienci dążą jedynie do minimalizacji kosztów, ale są i tacy, jak jedno z wielkich centrów handlowych, które zainwestowało 1 mln funtów zamawiając opracowanie modelu dynamicznego, pozwalającego przewidzieć dynamikę dzierżawy przestrzeni handlowej i prognozy dochodowości w odniesieniu do każdej z tysiąca wynajmowanych jednostek. Nie każdy doradca jednak byłby w stanie przyjąć takie zlecenie. Jeden z konsultantów metodologii wyceny podkreśla, że opisy stosowanych obecnie metod nie zostały włączone do opracowywanych właśnie ujednoliconych przepisów, podczas gdy taka była intencja komisji specjalnej. /.../ Rzeczoznawcom przedstawiono 10 "przykazań" i zachęcono ich do zareagowania na przedstawiony projekt ujednoliconych przepisów do 31 października. Przewiduje się, że jednym z istotnych skutków wprowadzonego przez nowy projekt rozciągnięcia obowiązkowych procedur na prawie wszystkie wyceny - będzie nasilenie postawy sądów polegającej na traktowaniu wszystkich usług doradczych świadczonych przez agencje inwestycyjne, w tym także raportów zakupu, jako wycen. /...

tłumaczyła Zofia Wisłocka (KIN)

Budowanie na terenach skażonych

Tłumaczenie artykułu *Building on Contaminated Land* opubl. w piśmie "News of Construction Research" z grudnia 1994

Organizacja "Building Research Establishment" (W. Brytania) lansuje nową usługę, aby pomóc firmom budowlanym, podejmującym budowy na gruntach skażonych. Dzięki temu programowi będzie można uzyskać porady w zakresie szacowania ryzyka wynikającego dla budynków z sytuacji, gdy ich podłoże jest skażone, a także poznać metody chronienia budynków już istniejących i będących w trakcie konstrukcji przed wpływami gazów z wysypisk śmieci, pożarami i wybuchami, oraz szkodliwymi skutkami trujących związków chemicznych.

Coraz więcej nowych budowli powstaje obecnie na terenach, które zostały skażone na skutek prowadzonej tam wcześniej działalności przemysłowej lub też istniejących tam wysypisk śmieci. Te działania pozostawiły po sobie spadek w postaci agresywnych chemikaliów i gazów, takich jak metan, które mogą w poważny sposób wpływać na materiały budowlane i same budynki, a także zagrażać bezpieczeństwu samych mieszkańców. Building Research Establishment prowadzi poważne badania nad terenami skażonymi, i działa jako organ doradczy zarówno dla rządu jak i dla klientów z

sektora prywatnego, zajmując się wieloma problemami o specyficznym charakterze. Doświadczenie, jakim dysponuje, zostało obecnie ujęte w formę konkretnej usługi.

Trwałość materiałów
Chemiczne skażenie gleby i wód gruntowych może wpływać na trwałość betonu, cegły, sztucznych tworzyw, metali i innych materiałów budowlanych. BRE przeprowadziło badania tych skutków i opracowuje odpowiednie metody testowania dla szacowania trwałości. Zespół może również ocenić efektywność materiałów i systemów ochronnych, a także określić, jak i na jakich poziomach chemikalia wpływają na materiały budowlane. Typowe zlecenie z ostatniego okresu dotyczyło opinii na temat możliwego wpływu substancji skażających na planowane do wykonania fundamenty na palach, przy okazji budowy prowadzonej w Londynie, w East India Dock. Na terenie budowy stwierdzono występowanie siarczanów i wysokie stężenia fenoli. BRE opracowało dla tego problemu takie rozwiązanie, które pozwoliło na kontynuowanie prac bez niepotrzebnych przestojów.

Bariery i systemy ochronne
Zabezpieczanie poprzez obudowę jest obecnie najpowszechniej stosowaną metodą postępowania ze skażonymi terenami pod budowę. BRE prowadzi badania skuteczności i trwałości grodzi nieprzepuszczalnych, składających się z samoutwardzalnego szlamu i budowanych w rowach, przy zastosowaniu odpowiednich membran (błon) wewnątrzgruntowych lub bez, a także przy użyciu technicznych zabezpieczeń w postaci przykrycia warstwami gliny. Częścią opracowanego przez Wydział Geotechniczny programu jest aparat do użycia w badanym terenie, pozwalający na mierzenie przepuszczalności grodzi osłonowych. Metoda ta została w ostatnim czasie wielokrotnie i z powodzeniem zastosowana do badania świeżo wykonanych grodzi, przy współpracy właścicieli.

Gazy powstające w składowanych odpadach
W Anglii i Walii istnieje około 1000 takich wysypisk śmieci, co do których sugeruje się konieczność podjęcia kroków umożliwiających kontrolę procesu wydzielania się gazów. BRE opracowuje obecnie wytyczne w zakresie przedsięwzięć zabezpieczających w odniesieniu do nowych budynków. Opublikowano już zalecenia BRE w tej kwestii, w formie raportu dołączonego do zbioru przepisów budowlanych. BRE dysponuje także wyposażeniem o odpowiedniej czułości, służącym do określania stężeń metanu, dwutlenku węgla i tlenu w budynkach i w gruncie, oraz do mierzenia przepływu gazów. Pracownicy BRE byli ostatnio wzywani do mierzenia stężenia metanu w przychodni lekarskiej, oraz stężenia dwutlenku węgla w domu starców. Dokonywali także pomiarów przepływu i ciśnienia gazów na wypełnionym składowisku odpadów w Birmingham, jednocześnie wskazując, jakie kroki zabezpieczające powinny zostać podjęte.

Ryzyko pożaru i wybuchu
Sekcja badań ryzyka pożarowego dysponuje szerokim doświadczeniem w zakresie ryzyka związanego z obecnością gazów w składowiskach odpadów, ze stopniem palności skażonej gleby i możliwością pożarów podziemnych. Sekcja ta może doradzać klientom w sytuacjach takich okoliczności, które mogą prowadzić do zwiększenia ryzyka, przy czym konsultacje mogą też dotyczyć takich aspektów projektowania architektonicznego i wykonawstwa, które pozwolą uniknąć zagrożeń. Sekcja dysponuje doświadczeniem w zakresie oceny stopnia palności gleby, i przedsięwzięć zabezpieczających przed pożarami podziemnymi.

tłumaczyła Zofia Wisłocka (KIN)

BIBLIOTEKA I CENTRUM INFORMACYJNE KIN (KRAKOWSKIEGO INSTYTUTU NIERUCHOMOŚCI)

ul. Kanonicza 7, Ip., 31-002 Kraków, tel./fax 012 231-988
Biblioteka czynna w godzinach 11^{00}-16^{00} poniedziałek – piątek

● Biblioteka i Centrum Informacyjne Nieruchomości, utworzone na przełomie lat 1993 i 1994, wspiera osoby zajmujące się nieruchomościami w różnych dyscyplinach. Biblioteka jest otwarta dla wszystkich: władz centralnych i samorządowych, inwestorów, właścicieli, nabywających i sprzedających nieruchomości, prawników, rzeczoznawców wyceny, pracowników naukowych i studentów.

● Biblioteka ta jest pierwszą tego typu instytucją w krajach Europy Środkowej. Współpracuje z Wschodnioeuropejską Fundacją Nieruchomości (Eastern European Real Property Foundation - Washington DC, USA); z Biblioteką Amerykańskiego Krajowego Stowarzyszenia Realtorów (National Association of Realtors® Library - Chicago, USA) - największą biblioteką nieruchomości na świecie; a także z RICS (Royal Institution of Chartered Surveyors (Wielka Brytania, Londyn) i innymi organizacjami zagranicznymi, a w Polsce - z prawie wszystkimi stowarzyszeniami i federacjami w branży nieruchomości.

Obszerna kolekcja Biblioteki liczy obecnie ponad 600 książek (dochodzą nowe nabytki) i ponad 50 tytułów periodyków - do wykorzystywania wyłącznie na miejscu. Przechowywane są również materiały archiwalne dotyczące konferencji organizowanych przez KIN.

Okresowo otrzymujemy najświeższą literaturę fachową z dziedziny nieruchomości i pokrewnych, w postaci kopii ksero artykułów zamieszczanych w profesjonalnych magazynach amerykańskich. Przysyła je do Biblioteki pracownica Biblioteki Realtorów w Chicago, Pani Christine FLOOD. Przygotowane streszczenia polskie tych artykułów pomogą w orientacji co do treści.

BIBLIOTEKA OFERUJE ROZMAITE USŁUGI:

● Zachęcamy do kontaktu osobistego, telefonicznego faksowego lub listownego, w sprawach dotyczących informacji szczegółowych z dziedziny nieruchomości, informacji o zbiorach Biblioteki; konkretnych zamówień.

Zainteresowanym będziemy przesyłać biuletyn biblioteczny (6 razy w roku), streszczenia artykułów (na zasadzie subskrypcji) nadsyłanych z USA, a także wyciągi z literatury oraz szersze opracowania tematyczne.

INFORMACJE BIBLIOTEKI

▸ W marcu lub w kwietniu planowane jest zorganizowanie w Bibliotece pierwszego spotkania Komitetu Bibliotecznego. Jego formowanie się trwało dość długo - kilka miesięcy, i mamy nadzieję, że obecnie rozpocznie on działalność w sposób bardziej dynamiczny. Zgodnie z informacjami zamieszczanymi w wydanych dotychczas numerach Biuletynu, zadania Komitetu polegają na
doradzaniu w wyborze nowych nabytków dla Biblioteki,
- pomocy w organizacji rozmaitych imprez związanych z Biblioteką,
- fachowych konsultacjach przy okazji zapytań kierowanych przez Czytelników,
- dostarczaniu materiałów do Biuletynu Bibliotecznego,
- a także pomocy w promocji Biblioteki.
Liczymy, że Komitet pojawi się w pełnym składzie, i zaproponuje wiele nowych pomysłów.

▸ Liczba Czytelników w Bibliotece Nieruchomości stale rośnie, do 15 lutego br. miało miejsce prawie 90 wizyt. Zapraszamy zwłaszcza osoby prowadzące działalność gospodarczą w dziedzinie nieruchomości - w naszych zbiorach znajduje się wiele pozycji książkowych i artykułów na temat doskonalenia techniki marketingu, właściwego budowania własnej marki na rynku, profesjonalnej obsługi klienta, itd. Istnieje też możliwość bezpłatnego pozyskania czterotomowego kompletu "RITE", który jest cennym podręcznikiem fachowym, ofiarowanym przez amerykańskie Krajowe Stowarzyszenie Pośredników Nieruchomości (NAR). Nadchodzą czasy ostrej konkurencji w sektorze obrotu nieruchomościami, i praktyki wypróbowane przez profesjonalistów będą na pewno bardzo przydatne.

▸ Kolekcja polskojęzyczna w Bibliotece rozrasta się, między innymi dzięki uprzejmości Czytelników, którzy zawiadamiają nas, jakie nowe, wartościowe pozycje zostały ostatnio wydane, a według nich powinny zostać włączone do naszego księgozbioru. Wśród zakupionych ostatnio pozycji są:
"WZORY AKTÓW NOTARIALNYCH" E. Janeczko;

"GOSPODARKA GRUNTAMI I NIERUCHOMOŚCIAMI W ŚWIETLE ORZECZNICTWA SN I SA" G. Bieniek i Z. Marmaj;
"PRAWO OBROTU NIERUCHOMOŚCIAMI" S. Rudnicki;
"HIPOTEKA I KSIĘGI WIECZYSTE" R. Polak i K. Scheuring;
"GOSPODARKA GRUNTAMI I WYWŁASZCZANIE NIERUCHOMOŚCI" E.Drozd i Z. Truszkiewicz

► Lista książek i czasopism Biblioteki KIN została ukończona i rozesłana do prawie 90 adresatów w Krakowie i w całym kraju. Została ona również przetransponowana na bazę danych EXCEL, i możliwe będzie dokonywanie wydruków selektywnych według kryteriów zadanych przez użytkowników. Lista jest do wglądu w Bibliotece i w Biurze Krakowskiego Instytutu Nieruchomości. Możliwe jest skopiowanie Listy na dyskietkę dostarczoną przez Użytkownika, odpłatnie (10 Nzł).

Tłumaczenie notatek o artykułach fachowych, na podstawie serwisów tygodniowych z Biblioteki RICS (Londyn - UK)

BUDOWNICTWO

1. Niezbyt szczęśliwy Nowy Rok dla firm budowlanych

Zastój na rynku mieszkaniowym, nadmiar mocy wykonawczej w firmach budowlanych oraz ograniczenie w wydatkach publicznych spowodowały w ciągu zeszłego roku spadek wartości udziałów w sektorze budownictwa o ponad 25 %. ["Financial Times" 12.01.1995]

2. Nowe technologie - lepsze perspektywy dla sprzedających

Opracowane zostały nowe elektrochemiczne technologie odsalania dla zatrzymania i odwrócenia procesów korozji w konstrukcjach z betonu zbrojonego. W rezultacie możliwe jest zachęcenie instytucji udzielających kredytów hipotecznych do finansowania nieruchomości uważanych do tej pory za obciążone wadami. ["New Builder" 13.01.1995]

KONSERWACJA

1. RICS finansuje badania w dziedzinie konserwacji

W połączeniu z DNH i English Heritage, the Royal Institution of Chartered Surveyors wspiera trzeci z kolei program badawczy dotyczący społecznych i gospodarczych skutków konserwacji środowiska historycznego. ["The Property Week" 19.01.1995]

2. Koszt podtrzymywania pozorów

Koszty utrzymywania zabytkowych budowli w posiadaniu prywatnych właścicieli powodują, że 25 rodzin rocznie jest zmuszonych do sprzedaży ich posiadłości. ["Daily Telegraph" 18.01.1995]

3. Żniwo palnika acetylenowego, niedopałka i iskry

Ryzyko powstania pożaru towarzyszące pracom renowacyjnym w budynkach zabytkowych powoduje takie zaniepokojenie, że stowarzyszenie oficerów pożarnictwa postanowiło zorganizować konferencję na temat środków zapobiegawczych. ["Independent on Sunday" 15.01.1995]

GOSPODARKA I SPOŁECZEŃSTWO

1. Akcja ułatwiania dostępu niepełnosprawnym ma kosztować 55 mln funtów rocznie.

Federacja firm budownictwa mieszkaniowego oszacowała koszt wdrażania przepisów o ułatwianiu dostępu osobom niepełnosprawnym.

NIERUCHOMOŚCI HANDLOWE

1. **Inwestycje w nieruchomości zmniejszyły się w roku 1994, a w roku 1995 ich dynamika nie powinna się zmienić, twierdzi Fletcher King.**

Zbyt mała podaż nowej przestrzeni mieszkalnej o wysokim standardzie w połączeniu z napływem obcego kapitału sprawiają, że powstaje presja na podwyższanie stawek czynszu w londyńskim City. Możliwości rozwoju istnieją także w sektorach przemysłowym i magazynowym. ["Daily Telegraph" 10.01.1995]

2. **Inwazja niemiecka**

Przy istniejącej tendencji do nabywania przez firmy niemieckie spółek działających na terenie różnych krajów (transgranicznie), ogólna kwota inwestycji tych firm w nieruchomości w Londynie przekroczyła w ciągu dwóch ostatnich lat 2 biliony funtów ["Sunday Telegraph" 8.01.1995]

3. **Budownictwo - ruch w interesie**

Przy coraz mocniej odczuwanym braku nowej przestrzeni biurowej w centrum Londynu, warunki w sektorze nieruchomości handlowych stają się znowu pomyślne dla firm budowlanych. ["Sunday Times" 8.01.1995]

4. **Wielkie supermarkety**

W raporcie opracowanym przez Institute for Public Policy Research supermarkety zostały poddane ostrej krytyce. Podkreślone tam zostały konsekwencje przeniesienia centrów handlowych poza miasto w odniesieniu do ruchu miejskiego i środowiska naturalnego, a także inne związane z tym negatywne zjawiska o charakterze społecznym i gospodarczym. ["Guardian" 10.01.1995]

FINANSE I INWESTYCJE

1. **Nowe zasady dla spółek w sektorze prywatnym**

Opracowano propozycje nowych przepisów finansowych, które pozwolą władzom lokalnym na większą swobodę w przyłączaniu się do spółek mieszanych (jv) z firmami z sektora prywatnego. [DOE Press Release 10.01.1995]

2. **Strategia businessu dla promocji londyńskiego City**

Corporation of London utworzyła zespół marketingowy do realizowania nowej strategii promowania City jako "marki handlowej", celem współzawodniczenia z Frankfurtem i Paryżem, a także dla przyciągnięcia bardziej różnorodnej działalności gospodarczej, co stanowić będzie uzupełnienie sektora finansowego. ["Financial Times" 2.02.1995]

GRUNTY

1. **Właściciele gruntów a dobro Europy**

Europejska Organizacja Właścicieli Gruntów wydała manifest adresowany do Wspólnoty Europejskiej, w którym podkreśla istotną rolę, jaką odgrywają właściciele gruntów w aspekcie ekonomicznym i środowiskowym obszarów wiejskich.

MIESZKANIA

1. **10 % dorosłych obywateli zmieni miejsce zamieszkania**

Badanie przeprowadzone przez Abbey National zapowiada, że jedna dziesiąta dorosłych obywateli Wielkiej Brytanii zmieni miejsce zamieszkania w roku 1995, przy czym połowa z badanej grupy wyraziła zamiar zakupu nieruchomości poprzez kredyt hipoteczny. ["Independent" 11.01.1995]

2. **Komputerowe poszukiwanie mieszkania**

Technika komputerowa jest przystosowywana dla potrzeb agencji pośrednictwa mieszkaniowego, poprzez oprogramowanie Progress. Zostanie ono zainstalowane na ekranach przystosowanych do interakcji przez

dotyk, tak że potencjalni nabywcy będą mieli dostęp do wizualnej dokumentacji oferowanych nieruchomości z każdego biura należącego do sieci. ["Financial Times" 28.01.1995]

3. **Niepokoje co do sektora mieszkaniowego**
W czwartym kwartale 1994 osoby nabywające mieszkania po raz pierwszy byli mniej liczni niż w lecie. Ich liczba składa się na mniejszy procent w ogólnej ilości transakcji finansowanych przez hipotekę. Takie informacje podała British Bankers' Association, wzmacniając przez to obawy co do zahamowania tempa wzrostu w sektorze mieszkaniowym. ["Financial Times 31.01.1995]

4. **Rynek mieszkaniowy w bezruchu**
Jedno z krajowych towarzystw budowlanych podaje, że nastąpiła obniżka średnich cen domów dla stycznia. Firmy budowlane wraz ze stowarzyszeniami bankierów podzielają opinię, że istnieje nieufność w stosunku do rynku mieszkań, oraz że liczba transakcji dokonywanych przez pierwszorazowych nabywców mieszkań jest niewielka. ["Independent" 2.02.1995]

PRAKTYKA ZAWODOWA

1. **Honoraria licencjonowanych geodetów**
Nadmierna podaż usług ze strony licencjonowanych geodetów, według DIZ Debenham Thorpe, łączy się z nasilającą się konkurencją, oraz z tendencją do wymuszania niższych honorariów podczas przetargów. W rezultacie średnie firmy są wypychane z rynku lub zmuszane do fuzji. ["Birmingham Post" 11.01.1995]

ŚRODOWISKO NATURALNE

1. **Centra miast zamknięte dla samochodów**
Rząd instruuje władze lokalne, aby doprowadziły do przestrzegania norm zanieczyszczenia w obszarach miejskich. Pociągnie to za sobą takie kroki, jak zamykanie dla ruchu samochodowego centrów miast oraz odcinków dróg podczas suchej lub bezwietrznej pogody. ["Sunday Times" 15.01.1995]

2. **Niepewność pozostaje**
Ustawa o ùrodowisku zapowiada się na mniej rygorystyczną niż początkowo sądzono. Bankierzy na przykład zostaną prawdopodobnie zwolnieni od odpowiedzialności za koszty oczyszczania skażonych terenów, które były wykorzystywane jako zabezpieczenia dla pożyczek. Podobnie, zaniechano planów wprowadzenia rejestrów skażonych gruntów. ["Yorkshire Post" 18.01.1995]

3. **Ochrona terenów skażonych**
Ku zadowoleniu RICS, Izba Lordów przyjęła poprawkę do Ustawy o ùrodowisku naturalnym, według której nabywający tereny skażone będą zwolnieni od osobistej odpowiedzialności za koszty oczyszczania tych terenów. [RICS Press Release 2.02.1995]

INFORMATYKA

1. **Rewolucja kablowa**
Instalacja dalszych 60 000 mil kabla telekomunikacyjnego, którą przewiduje się na przestrzeni następnych czterech lat, wywołuje zaniepokojenie z racji towarzyszących temu skutków dla środowiska naturalnego, wynikających z działalności firm realizujących wykopy. ["Daily Telegraph" 16.01.1995]

KOPALNIE I MINERA¥Y

1. **Uczucie pogrążania się**
Geologowie zatrudnieni przez władze miasta Bath ostrzegają, że 400 domów w jednej z dzielnic miasta jest zagrożonych zapadnięciem się.

W następnych numerach *Świata Nieruchomości*:

- o działaniach rządowych na rzecz systemu informacji prawnej o nieruchomościach
- o badaniach rynku i analizach wykonalności w działaniach developerskich
- o farmerskich tendencjach w gospodarce gruntami
- o obligacjach komunalnych dla finansowania infrastruktury pod rozwój nieruchomości
- o propozycjach nowego rejestru zastawów dla banków ustanawiających zabezpieczenia hipoteczne

POSTAW NA PEWNY BANK

komercyjny o charakterze uniwersalnym, działający poprzez sieć oddziałów i filii w 22 województwach, współpracujący ze 150 bankami całego świata.

BPH oferuje szereg produktów i usług m.in.:

- prowadzenie rachunków bieżących i terminowych
- udzielanie kredytów firmom i ludności
- udzielanie gwarancji bankowych
- prowadzenie rozliczeń w obrocie krajowym i międzynarodowym
- obsługę pierwotnego i wtórnego rynku papierów wartościowych
- sprzedaż i obsługę kart płatniczych BPH-VISA, euroczeków, czeków American Express oraz Thomas Cook
- sprzedaż polis ubezpieczeniowych Commercial Union
- międzynarodowe pośrednictwo handlowe - International Desk
- pośredniczenie w udzielaniu kredytów ze środków Banku Światowego

BPH prowadzi również konsulting w zakresie:

- obsługi procesów prywatyzacyjnych
- analizy ekonomicznej, finansowej, prawnej
- obsługi emisji nowych papierów wartościowych

Centrala Banku:
ul.Na Zjeździe 11, 30-527 Kraków
tel.: (12) 223 333, (12) 187 888,

BANK, KTÓRY MYŚLI O TOBIE.

BANK BPH
BANK PRZEMYSŁOWO-HANDLOWY SA